

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

《浙商》杂志
5周年

浙商坐标书系
ZHESHANG ZUOBIAO SHUXI

财富背后

CaiFu Beihou

浙商的私人生活

雷全林 潘欣怡等 主编



人民出版社

财富背后

CaiFu Beihou

雷全林 潘欣怡等 主编

浙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

财富背后 / 雷全林, 潘欣怡等主编. —杭州: 浙江人民出版社, 2009.5

(浙商坐标书系)

ISBN 978-7-213-04057-3

I. 财… II. ①雷…②潘… III. 商业经营—经验—浙江省 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 072437 号

书 名	财富背后
作 者	雷全林 潘欣怡等 主编
出版发行	浙江人民出版社 杭州市体育场路347号 市场部电话: (0571) 85061682 85176516
责任编辑	王 芸
责任校对	张彦能 张谷年
封面设计	罗信文
电脑制版	杭州兴邦电子印务有限公司
印 刷	杭州丰源印刷有限公司
开 本	710×1000毫米 1/16
印 张	13
字 数	21.5万
插 页	2
版 次	2009年5月第1版·第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-213-04057-3
定 价	28.00元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与市场部联系调换。

[题记]

回想自己近 60 年中药行业生涯的跌宕起伏，青春宝集团董事长冯根生曾说：“我这一生当中，留给自己的时间很少了，可能以后身体好的时间也不多了。所以，这是我今生最大的遗憾。”生命，并不仅仅是让我们用来思考的，更是让我们用来生活的。

2005 年的深冬，笔者与华立集团董事局主席汪力成一起喝咖啡时，他说，以前的生活几乎是没有规律的，最近几年才开始明白——会生活的人才会工作。这样的感悟不仅仅是他们才有……

知名浙商的生活状态是什么？他们的生活品质又如何？带着这样的疑惑和思索，2006 年 1 月，《浙商》杂志开设了《品位人生》栏目。如果说，当初的写作初衷是为了引导企业家更好地享受生活，那么在之后的采访中，笔者发现，事业几乎主宰了他们每一个人的生命，让他们了解平衡生活与工作的重要性，显然，这对他们更有现实的意义。

曾几何时，一个女人嫁给一个男人之后，女人总是遮蔽在男人的影子之下，或干脆隐藏在男人的背影后，而在浙商中却展现着这样一群《财智女人》，她们或单枪匹马闯天下，或与夫同行干事业……她们的幸福生活，不仅是爱在当下、懂得珍惜，更是用她们的智慧和涵养来延伸的。

诚然，品质生活已不是一只 Hermes（爱马仕）的皮包，一艘私人游艇可以代表的。“它是一种生活态度，更是一种生活素质。”通策集团董事局主席吕建明对此做了自己的诠释，“财富始终不是目的，财富只是通往梦想的途径。”在《商旅》这个栏目中，你可以看到痴迷围棋的周星增，相机不离身的袁海忠……这不正是平衡生命的一种心境吗？

有句老话，达者兼济天下，意思就是说，富人应该用自己的财富回报社会。“做事业不但要做得精彩，更要做得有价值。”圣雄集团董事局主席林圣雄在成功建造第 100 座希望小学之后，这样告诉记者。今天，《慈善》已不仅是表达富人们的感恩情怀，更成为了他们的一种生活方式。

序 言

不久前,《浙商》杂志社组织一批浙商赴海南三亚投资考察。其中来自上海伦达集团的董事长吴良钢格外兴奋。一问,原来他上世纪80年代就来过海南——当时他的身份是“牙医”。

吴良钢出生在浙江永康,一个具有手工艺传统的地方。16岁的他就从师外出谋生,学的手艺就是“镶牙”——当时人们“镶牙”尤其是“镶金牙”,有些像今天人们穿金戴银,时髦。几年后,聪明好学的吴良钢就自立门户。上世纪80年代初,他来到了海南,在三亚、陵水等地的沿海村庄为当地村民尤其是归侨“镶牙”。

当然,对于吴良钢曲折的创业人生而言,这只是个开始。后来,他又去遥远的新疆“镶牙”。闯荡大半个中国后,他最后来到大上海,择机投身于房地产业,并借时代之势,最终创建了自己的企业集团。

有人说,浙商有七大“特别”——特别能吃苦,特别能忍耐,特别能创业,特别能发现商机,特别能化解危机,特别能适应市场经济,特别诚实守信。是的,每一位浙商背后,都有一个精彩故事;每一位浙商身上,都有这些“特别”基因。浙商的故事说不完,每一位浙商都可以成为励志的教科书——启发今人,教育后人。这是一笔多大的精神财富!

改革开放30年,中国真是一个奇妙的大舞台。我们都有幸成为中国巨大成就、巨大进步的参与者、推动者、见证者。但浙商的努力,尤其在推动中国民营商业力量成长上,居功至伟,历史当会作出客观评价。

古有晋商、徽商,今有浙商崛起。《浙商》杂志自2004年6月创刊以来,秉承“阅读天下浙商智慧,引领中国民营商业力量”的宗旨,真实地记录、见证浙商的成长,广泛传播浙商思想与文化,矢志不渝推动浙商健康持续发展,助推民营商业力量在中国各地“长大”。

5年来,《浙商》杂志以浙商为代表,用大量篇幅对民营企业发展中的热点、

难点问题进行深度剖析、引导，同时及时反映民营企业家的呼声和要求，督促、推动各地政府改善投资环境，不仅得到了天下浙商的一致肯定，也在中国民营企业家中赢得了一批忠实读者，同时还在全国各地党委、政府领导中享有声誉。

5年来，《浙商》杂志通过举办浙商大会、浙商论坛、浙商全国理事会等活动，联络、凝聚天下浙商，并在浙商与全国各地政府之间架起桥梁，为在全国树立浙商品牌作出了巨大贡献，也为中国民营企业的成长作出了巨大努力。《浙商》杂志已成为中国高端财经商业杂志中的重要力量。

浙商是中国民营经济的代表与骄傲。而《浙商》杂志也以“引领中国民营商业力量”作为主定位和坐标。在新的变革时代，《浙商》杂志将立足浙商，与中国民营企业共成长！

我们有理由相信，全国各地关注浙商，固然有招商引资等功利因素，但不可否认，发展民营经济，学习浙商勇于创业创新的精神，才是各地真正需要之本。而这也是浙商对全国的最大贡献。500万浙商遍布全国的每个角落，带去再多的资金也有个限度，但浙商带去的创业理念与精神，可对当地传统文化形成冲击，带动百姓思想的解放，促进创业氛围的形成，是不可用金钱估量的！浙商之精神财富远大于物质财富！

为了更好地传播浙商的经典故事、自强精神与经商理念，在创刊5周年之际，我们把《浙商》杂志5年来的精彩文章汇总起来，推出“浙商坐标书系”，供各界人士学习参考。所谓“坐标”，正反两方面的含义兼有。我们并不避讳浙商成长中出现的问题。

“浙商坐标书系”计划分《创业中国》（浙商在全国各地的掘金故事和路径）、《民营力量》（知名浙商的商业智慧与创新案例）、《浙商榜样》（《浙商》杂志封面人物的故事与商道）、《浙商戒律》（浙商应该吸取的九大教训）、《鲁博士谈管理》（鲁博士管理思想集）、《财富背后》（知名浙商的品位与生活）以及《百年传承》（历史深处的浙商身影与遗产）、《浙商精神》（浙商成功背后的文化基因及其与时俱进）、《品评浙商》（《浙商》杂志总编辑眼中的浙商）等9种。

在“浙商坐标书系”编辑出版过程中，我们得到了浙江人民出版社的大力支持，在此表示感谢。

《浙商》杂志总编辑 朱仁华

2009年4月25日

目 录

C O N T E N T S

品位人生

- 汪力成：随遇而安的性情中人 / 2
- 宗庆后：书中自有黄金屋 / 7
- 王水福：人生若水 平静从容 / 11
- 段永宽：务实、幸福的银行家 / 16
- 徐冠巨：修心才能养身 用心并非劳心 / 21
- 周成建：不走寻常路 / 26
- 徐新桥：那碗白米饭 / 31
- 南存辉：燃正泰之辉 话人生之道 / 36
- 林圣雄的“商道”和“侠道” / 41
- 姚季鑫：生活是追求“幸福”与“善”的过程 / 46
- 章鹏飞：享受生活也是一种奢侈 / 52
- 陈妙林：与酒店共舞 与快乐相随 / 58
- 郑坚江：低调人做张扬事 / 63
- 庞青年：“牛缘”未了，“车缘”不解 / 68
- 郑元豹：做企业如打拳 / 73
- 沈国军：“涨停板”背后的时尚引领者 / 78
- 余静波：大器奏和音 川为静其波 / 83
- 彭星：我不是一个炒作者 / 89
- 周辞美：华翔梦影渐成真 / 94
- 时尚达人张江平 / 98

财富背后

CAIFU BEIHOU

- 吕建明：事业如酒 / 102
戚金兴：身价之外的升华 / 105
冯根生：最美却在夕阳红 / 108
滕增寿：隐居在苍山 / 115
试问英雄出处——浙商三少故乡行 / 120

财智女人

- 邱丽霞：“中美合资”的幸福密码 / 130
张瑛：开心女人的“吉祥三宝” / 134
郑慧：做智慧的小女人 / 138
朱琼：在幸福中徜徉 / 141
赵小蝶：前半生做紫砂壶 后半生做化妆品 / 144
王秀梅：爱是成全和付出 / 148
郑红樑：事业绕着婚姻走了一个圈 / 152
陈旭红：做永远的阳光女人 / 156
徐梦雅：晶品女人的“舍”与“得” / 160

商旅

- 出行如同“私奔”——解密浙商的旅游风格 / 164
袁海忠：做企业家中的摄影家 / 169
周星增：棋迷企业家 / 172
汪梦白：最爱西藏美与险 / 176
浙商的幸福田园生活 / 179

慈善

- 陈启惠：帮到最大范围内最需要的人 / 184
“蜂之王”钱志明的公益心 / 188



詹耀良:剪不断的助学情结 / 192

陈百亨:我自己仅留利润的 1/10 / 194

方光明:做慈善不是向社会“交差” / 198

品位人生

Pinwei Rensheng

汪力成：随遇而安的性情中人

潘欣怡

周末的午后，记者在静谧的咖啡厅又一次见到了汪力成。一杯暖暖的咖啡驱走了冬天的寒意，留下了这位性情中人的生活故事。

“中庸之道”的生活理念

从1995年第一次多元化战略的挫折到成为国内“资本运作”场上的高手，从开创中国MBO(管理层融资收购)的先河到与国际企业巨头飞利浦的精彩过招，在华立的历史演变中，汪力成对于华立所起到“点睛”作用非同一般。而这位企业家奉行的理念却是中庸之道。“作为华立的董事局主席，华立这些年所积累、成长起来的文化，不可否认，渗透着不少我的人格、人性的特征，因为它始终在不断地受到我的影响。我比较讲究中庸之道，不会去做咄咄逼人的事情，我信奉水到渠成、顺其自然。”与汪力成的对话，总能感受到他的儒雅和坦诚。

汪力成对于生活的理解是否同样也带有“中庸之道”的色彩呢？

他喝了一口咖啡，对记者说，“如果你建议我们一起喝茶，我就不喝咖啡。”这就是汪力成，不管在工作还是在生活细节上，从不以苛刻的态度对待别人。尽管有自己的喜好，却绝不强求他人。他总是愿意先倾听他人的想法和建议，考虑对方的感受，在他的思想中，谦让是可以化解很多不必要的矛盾的。

诚然，每个人都有自己所坚持和所追求的信念，生活中的汪力成，也有自己的个人理想和生活标准，但“随遇而安且兴趣广泛”的为人处事方式却让他的身边围绕了很多的朋友，让他的生活充满了祥和的气息。“这就是我喜欢的生活。”汪力成真切地说道。

高质量的生活 ≠ 奢侈消费

在今年的“胡润百富榜”和“福布斯中国富豪榜”中，都有汪力成的名字，且不论两个榜单的可信度有多少，也不管他本人再三否认，但同时被两个具有一定影响力的富豪榜列入其中，汪力成已然成为了大众眼中实实在在的富豪。富豪的生活就是一种奢侈的消费吗？这个观点恐怕在汪力成的身上是无法得到验证的。

在他的眼中，所谓高质量的生活与奢侈的生活是有着本质区别的。汪力成认为，奢侈的生活在于满足表面的虚荣；而高质量的生活则是满足内心的充实。对于生活的追求，他选择的是高质量的生活。他会毫不吝啬地捐款救助失学的儿童、受灾的地区，倡导企业举办慈善活动来回报社会，可他却从不在豪华的场所挥金如土，也不曾以拥有顶级的奢侈品牌来炫耀富豪的身份。“该节约的地方绝不浪费一分钱”是汪力成的消费理念。时常出差的他，从不前呼后拥，更多的是独来独往；从不乘坐飞机的头等舱；下榻的酒店，也只需符合“干净、安全”的标准即可；出差时独自或与公司员工吃饭，总是在大排档甚至路边小店；送礼信奉“礼轻情义重”的原则；对于穿着，汪力成将自己定位于中产阶级的消费层次，他钟爱“POLO”品牌只源于品牌设计的人性化和舒适的穿着感觉，他说：“只要我自己感觉合适就好，哪怕只是一条100元的裤子。当然，只要穿在我身上，别人似乎认为都是名牌。”汪力成就是这样，坦率、真实，又那么的平易近人。和他对话是一种收获，更是一种享受。

细看汪力成的时间表，发现他是一个生活很有规律的人。当然，最令他感到幸福的便是周末享受他的“家庭时间”。睡懒觉、享用太太烹调的美食、陪家人外出购物或安排一些轻松的约会——这些在通常可望而不可即的幸福，在周末



都可以一一拥有。汪力成说,以前的生活几乎是没有规律的,最近几年才开始明白:会生活才会工作。

古董是一种文化 收藏是一种责任

随遇而安的性情中人,这是对汪力成的第一印象。但是在谈到个人的兴趣爱好时,他的眼中闪过一道孩子般的光。

年幼时,他对昆虫、动物等有一种特殊的热爱。那时,汪力成的梦想是成为一名动物学家。上了学,进入高中以后,汪力成开始着迷于电子,他自己拆过手表,帮人修电视机、收音机,那时的他盼望着能够成为一名优秀的工程师。虽然这两个梦想永远地留在了汪力成的少年时代,可是,汪力成始终是一个怀有强烈梦想和憧憬的人。

如今,汪力成更多的兴趣和爱好集中到了古董的收藏上。挑选工艺品、欣赏古董成为他出差期间的一大乐趣。关于汪力成的“古董情结”,还要从他的儿时谈起。他7岁那年,正值“文化大革命”。有一天深夜,幼小的汪力成听到家人击打、敲碎瓷器的声音。那是什么?为什么要那样做?在那个懵懂的年代,这个疑问留在了他的心中,而那个场景更是深深地刻在了一个7岁男孩的记忆中。回忆起这些,汪力成的脸上有些无奈,有些不舍,更有些心痛。“现在,身为一名企业家,有能力也有责任保护这些古董,我想在某种程度上,也是弥补了幼年的一道阴影吧。”汪力成坦言道。

在汪力成的眼中,古董是一种文化,收藏是一种责任。作为一个有着强烈民族情结的企业家,汪力成希望通过对古董的收藏,为保护我国的历史文化尽到一个国人的责任。

宗教并非迷信

一名优秀的企业家,应该懂得工作,更应该懂得生活。懂得生活,可以结识五湖四海的朋友;懂得生活,可以提升自身的修养。美丽的青藏高原就是汪力成的一个“生活情结”。在汪力成的记忆中,纯朴的藏民,虔诚的佛教徒,是留在他眼中一道最独特的风景线。他欣赏天地合一的美妙景象,他热爱回归自然的真实感受,他崇尚人生信仰的最高境界。

汪力成喜欢研究宗教,对于佛教更有着深入的思考。在他看来,宗教并非迷

信,庸俗化了的宗教,才是一种迷信。若还宗教原本的面目,它的存在就是为了揭示人类灵魂深处的东西,把无形的东西变成了最终每一个人时时刻刻在约束自身行为的一种最高的境界。通过研究,汪力成试图寻找宗教的起源及其与民族文化之间的渊源;通过研究,汪力成更是将学习佛教理论看成是个人修身养性的最佳途径。“长期沉浸于商海中而仍能保持一颗平常心,这就需要有一种修炼”,已过不惑之年的汪力成感慨道,“一个民族,最可怕的莫过于缺乏信仰,缺乏信仰就会没有精神,当今中国社会出现的种种社会弊病,与缺乏信仰及有较重的功利心是有直接关联的。”

一个国家、一个民族需要一种精神;一个企业、一个社会需要这样一位企业家——汪力成,他的远见卓识将引领着华立走得更远,他的思想会随着时间而沉淀,成为社会宝贵的财富。

汪力成典型的一天

7:30——早上起床。

8:00——享用太太的爱心早餐,“当然也是我的阅报时间”。

8:30——离家前往公司。

8:50——到达公司,进入工作时间,首先是收发邮件,然后是签批文件,接着就是接受约见或参加会议。

12:00——在食堂用餐,这可是与公司员工交流、沟通的最佳时间。

12:30——午休时间,处理文件、邮件,偶尔根据情况稍稍午睡。

13:30——再次进入工作时间。

17:30——结束工作,离开办公室,去健身俱乐部进行游泳等活动,“那是我一天最大的享受,也是最佳的放松方式”。

19:00——通常在健身房附近的快餐厅完成晚餐“工作”。

19:30——相应地安排一些应酬活动,现在的他很不喜欢赴宴或宴请他人,谈事基本约在饭后的饮茶时间。

22:30——通常在这个时间回到家,泡上一杯茶,开始阅读当天的各种报纸,订阅的报纸通常会超过10种。

23:00——收看新闻节目,翻阅《浙商》等杂志。

23:30——打开电脑,上网处理邮件,最后浏览新闻网页。

01:00——洗漱后入睡。

财富背后

CAIFU BEIHOU

汪力成的小档案

英文名:Richard

星座:处女座

血型:A 型

最喜欢的彩铃歌曲:我只在乎你

最喜欢的手机品牌:Motorola(摩托罗拉)

最喜欢的服装品牌:POLO

最欣赏的车型:奥迪 A8、大众途锐

(原载于《浙商》杂志 2006 年 1 月)

宗庆后：书中自有黄金屋

潘欣怡

只为一种精神

时世变迁、岁月洗礼，人的一生就如一条正弦曲线，从原点开始，不断地在巅峰与谷底之间徘徊。巅峰之际固然风光无限，可是，谷底之时也蕴藏着人生的精华。因为，巅峰时刻承载了太多谷底的感知与顿悟。

宗庆后，杭州娃哈哈集团公司掌门人，47岁时拿着借来的14万元开始创业，荣获过2002“CCTV中国经济年度人物”，十届全国人大代表。这样的描述如今已为很多人所熟知，而在20年之前，或者更早，这个名字是那么的陌生而又普通，这个人是那么的辛劳而又平凡。

宗庆后向本刊记者吐露了许多鲜为人知的往事。

1961年，那个“唯出身论”的年代，16岁的初中毕业生宗庆后背负着“旧官僚后代”的“包袱”，告别了老母亲，被安排去上山下乡，体验农村生活。他先是去舟山填海滩，一年之后又被派往绍兴农村“落户”，这一“落户”就是14年。在宗庆后的记忆中，“那时的生活相当艰苦也相当枯燥”。吃饭、干活、看书、睡觉，就是当时宗庆后每天的“生活四部曲”。清晨，往往是半斤米饭泡开水（泡饭），再加上几块酱萝卜，这样的“组合式早餐”是那段时光最真实的写照。“那水是没有煮开的，那米硬得像锅巴。”宗庆后回忆起这些，眼神中透露着辛酸与无奈。

“在那里，每天，一车砖头来回运上30里路，只得到一毛五分钱的一份晚餐，但是我却在那时把自己的身子骨锻炼得硬朗了。现在，我在跑步机上的表现还不错呢。”说到这里，宗庆后换上了运动鞋，踏上了跑步机，在记者面前“表现”了一番。窗外，一缕春光正透过玻璃，悄然洒在已经60岁的宗庆后身上，明媚而



又柔和。

与其说“锻炼”是当时一种最好的自我安慰，不如说那是一次刻骨铭心的人生历练。16岁到31岁，这几乎是人生的黄金岁月，宗庆后却处在人生的谷底、社会的底层，一切都为稻粱谋。他苦苦地挣扎着，只为“生存”二字、只为一种精神……

“一个人需要一种精神，一个企业也同样需要一种精神。”宗庆后的语气坚定有力。1976年，宗庆

后回到杭州，1987年，42岁的他带领两个人、拿着借来的14万元开始创业，短短十几年间，他一手创办的“娃哈哈”已经成为中国规模最大、软饮料产量位居全球第五的饮料生产企业，他不仅在国内创下了响当当的品牌，而且还与跨国饮料巨头交锋，最终将产品卖到了国际市场。

这是一种怎样的胆识啊！

这依靠的还是一种精神，一种谷底时期磨炼出来的精神！

工作就是生活

在准备这次采访的时候，记者在资料中找到了这样的一句评价：宗庆后是一个非常注重感觉的人。“确实是这样吗？”记者好奇地将问题抛给了宗庆后。

“的确，我可能是凭着感觉在做生意，凭着感觉在做一些市场决策。我可能感觉比较准确吧。但是这样的感觉完全区别于感性地考虑问题、判断是非。它是多年以来在调查研究中日积月累的结果。”

那么，什么又是宗庆后生活中的“感觉”呢？这样的问题似乎让他有些为难。宗庆后端起了那杯钟爱的龙井绿茶。“我的工作就是生活。因为我的事业是我生活中最重要的。人这一生几十年，默默无闻的一生也就过了，做一点事业给后人留点东西也是做，我认为事业比较重要。除了工作，我几乎没有任何的休闲时间。每天早上7点到办公室，午餐和晚餐都是在办公室用快餐，夜里大概忙到10点多回家（比以前早多了）。即使在过年期间，我也每天上班。我觉得，既然我

抓住了创业的机遇,既然我决定肩负起打造‘娃哈哈’这个品牌的使命,那么,我就应该努力把它做大做强。我的太太和女儿也都有一份属于她们自己的事业。因此她们也相当理解我。”宗庆后的言语就像他的为人,朴实无华。

没有休闲时间是不是意味着宗庆后没有个人的爱好呢?非也。他将读书定义为自己最大的爱好。在他的办公室,满满的几个藏书柜是这个爱好最真实的体现。“我们的宗总平时确实没有时间,所以经常利用在飞机上的时间看看书,每次外出出差见到好书也会马上购买,而且总是一箱箱地打包回来。”宗庆后的秘书这样告诉记者。

其实,这个爱好源于在农村的那段时光。“虽然那时去的农村是个比较闭塞的地方,可是我也并非虚度光阴,我还是希望自己能多看点书。那个时候各方面的书籍比较少,主要就是《毛泽东选集》。我感觉毛泽东的一些思想对自己搞管理还是很有帮助的。特别是在当代这样一个高技术、高竞争的商业战场中,他的‘农村包围城市’、‘避实就虚’、‘领导农民闹革命’等战略,对我的谋划和管理有很大的借鉴作用。”宗庆后说。

看来,“书中自有黄金屋”这句古语在宗庆后身上得到了完美的印证。

“实在”的富豪

在以前的采访中,听到过这样一句话:从某种程度来说,一个企业家的个性会渗透于一个企业的品牌文化和发展过程之中。这句话也同样得到了宗庆后的认同。

“的确,一个企业的文化也是一个企业家的文化。我觉得我是一个比较讲求信誉的人,如果缺乏诚信,也不会有今天的‘娃哈哈’,我不想欺骗消费者,也不能欺骗经销商,更不会欺骗员工。做事之前我们要先做人,我常常用这句话引导我的员工。其次,我是一个很勤奋的人,所以我也希望我的员工能求上进,多读书。还有,要具备良好的心理素质。遇到困难的时候要沉着,要想办法去解决,而不是放弃并丧失信心。”

这些年,在诱惑重重的商海之中,“娃哈哈”一直坚持主业经营,这导源于宗庆后将“娃哈哈”定位于脚踏实地地赚钱、做实业。他认为,只有把这个行业做大做强,才能提高自己企业的核心竞争力。

这是宗庆后对一个企业文化的渲染,更是他本人为人处事方式的直接体现。宗庆后的为人正如他的穿着一样,实在。在 2005 年福布斯中国富豪榜中,宗

财富背后

CAIFU BEIHOU

庆后拥有财富 9.6 亿元,排名第 213 位,而在胡润推出的“百富榜”中,宗庆后以 65 亿元身价位列第八位。但深入接触后,就会发现,他没有富豪的样子。他的住宅简朴,个人生活甚为俭省,惯常吃青菜豆腐,穿百十元一件的衣服,出差坐经济舱。他甚至开玩笑似地说:“真的是无所谓。而且我穿的哪怕再便宜,人家也不会认为是很便宜的。”

此外,他对于企业家社会责任的理解也颇为“实在”。在宗庆后看来,企业家的社会责任并非仅是通过做多少善事、捐多少钱来回报社会,重要的是如何将手上的财富拿去再投资,再创造就业机会,努力争取创造社会利润以外的超额利润。

“通过技术改造,通过先进的改革把成本降下来,能创造比人家更多的利润,这就是超额利润,这些既能推动社会进步又能为社会创造更多财富。”这些年,“娃哈哈”通过在贫困地区、边远山区和革命老区建立分公司或子公司,增加了当地的财政收入,也带动了当地水电、包装、运输和服务等相关产业的发展。“娃哈哈”的西部开发更吸纳了大量农村剩余劳动力。

“平凡无极限,仁爱无边界”,如此形容宗庆后是最贴切不过了。

宗庆后的小档案

星座:天秤座

血型:B 型

最喜欢的彩铃歌曲:团结就是力量

最喜欢的手机品牌:Sony Ericsson(索爱)

最欣赏的车型:Benz(奔驰)

(原载于《浙商》杂志 2006 年 3 月)

王水福：人生若水 平静从容

潘欣怡

与“水”结缘

王水福，西子联合控股有限公司董事长。记得记者第一次接过名片，细细一读时，脑海中就曾经不经意地闪过这样一道灵感——“王水福，以西子水而得福”。在之后的闲聊中，记者才知道，位于新新饭店顶楼的“西子会所”更是面迎如画的西子湖，背倚流霞的宝石山，坐落于一个依山傍水的风水宝地之上。

名字、公司、会所……似乎一系列与王水福密切相关的事物都与“水”结下了不解之缘，是刻意的安排，还是机缘巧合？

再次见到王水福时，记者首先就把关于对“水”的好奇抛向了他。“或许我和‘水’还真有渊源呢。”王水福面对记者提问，笑得颇为爽朗，又颇为真切。“按照家族的传统方式取名，我在家中正好排在‘水’字辈，所以姓名中有个‘水’。说来奇怪，但或许是一种巧合，我有一个爱好——喜欢种树，从很小的时候就喜欢上种树。在当时，我由于比较空闲，就在属于我的‘自留地’上种了一棵树。现在想来，其实种树的本质便是汲水。”

新新饭店地处葛岭山麓、里西湖畔，其前身为上海商人董锡赓于1922年开设的新新旅馆，是欧洲古典主义建筑。数十年来，这座饭店的古朴典雅吸引了陈布雷、胡适、郁达夫、梅兰芳、华罗庚、巴金、曹禺、夏衍等名家来此或驻足、或作画、或题诗。“选择西子湖畔的新新饭店顶楼开设西子会所，也是一种偶然吧。那一层楼在我租用之前是一个存放饭店废品的仓库，我觉得如此一块风水宝地，用来做仓库简直太浪费了。加上我是一个喜欢清静的人，希望可以在商务繁忙的办公室之外找一静心之处，于是，我们当机立断把它租下来，并立刻找人设计、装修。”从上海商人董锡赓的“慧眼相中”到浙商王水福的“一见钟情”，

想必新新饭店不仅仅是沾了西子水的灵气,更是商界名流对文化艺术的一种传承!

有人说,性格决定命运。外表随和、坦然的王水福总以顺其自然的态度面对很多抉择,“公司取名‘西子’并非刻意,可能是冥冥之中注定的吧”。

如水的人生更是智慧的,它淘洗人性的浮躁,涤荡思想的浅薄,成就人生的深刻。水一样的人,就如水一样轻柔灵巧,懂得避重就轻,与时俱进。

或许此刻,王水福的心境也是如此吧。

从草本到木本

在一次会议上,王水福曾经有过一段这样的发言:“我觉得我们很多企业都是草本基因,经济形势好时就生长茂盛,到了冬天就没有了,这样的草本企业是很难发展的,需要转变为木本基因。把草变成木,这是一个质的转变,因为树木即使到冬天也只是掉树叶,第二年春暖花开时又会长出新芽,而且树干会一年比一年粗壮,枝叶会一年比一年茂盛。”

这段话,后来被称作王水福的“木本论”。这又印证了他的“种树情结”。

西子联合控股有限公司成立于2003年3月12日,是一家比较年轻的公司,

但西子的事业从1981年就已经开始。20多年的风雨历程,西子的事业已涉及电梯、锅炉、立体车库、电梯配件、盾构等多个产业。

“记得创业初期,很多人都在背后议论,王水福想要创业,为的是什么呢?为荣誉,为名气,还是为个人利益?种种的不理解并没有影响到我的创业激情。在我看来,每个人的人生价值、理念、观点都是不同的,所以决定了人与人之间会有不同的思维方式。因此,他人的不理解是很正常的。”王水福自信满满地说。显然,他很有自己的思想。确实,企业需要发展,而在这个过



程中,往往会产生不同思想观念的碰撞,关键是如何看待和调整自我的心理。

水滴石穿,贵在坚持。王水福没有动摇自己的创业信念。经过 16 年的拼闯,西子电梯像小草一样在市场的夹缝里生长了起来。但小草毕竟还是小草,要想获得长足的发展,必须改变企业基因,从草本变成木本。

1997 年,以王水福为核心的集团领导层经过反复酝酿,作出了与世界 500 强之一的美国联合技术公司(UTC)旗下的世界电梯巨头——美国奥的斯电梯公司合资的决策,以此增强企业的核心竞争力。到 2005 年,西子奥的斯的电(扶)梯订单突破 15000 台,稳居国内行业三强,自动扶梯产量已经成为世界第一。与奥的斯合资的成功,似乎给了王水福一张和跨国公司密切合作的通行证。从此,西子的合资风暴便席卷而来,一发不可收拾。公司先后与美国奥的斯、日本三菱重工、美国 GE、日本 IUK、德国海尔曼等多家世界 500 强企业在电梯、盾构、锅炉、立体停车库、超声波焊接等领域展开了合资合作,引进了世界先进技术和管理理念。到 2005 年,西子已经实现四个“全国第一”:自动扶梯全国第一、立体车库全国第一、余热锅炉全国第一、电梯部件全国第一。

学习为主

如今的王水福比较“悠闲”。他以令国内绝大多数企业家艳羡不已的轻松口吻说:“我现在很少去公司,我的任务是‘读万卷书,行万里路’,平时以学习为主。学习的目的并非去做事,而是学会如何更好地与员工交流。如今,我不是领导,而是引导者。我不会再为具体的某件事情而奔波,更多的是表扬、鼓励、指导员工。因为,我的使命是要让我的员工更快地成长起来。”

好读书的王水福自己也编书。不过编的却是与企业无关的书:《图说首届西湖博览会》、《西湖风情画》和《笕桥往事》,另外还有一本《潮涌千年看浙江》将于近期出版,尽显其“儒商”的风范。

学习不仅是读书,还要多走、多看,要“行万里路”。2005 年王水福出国了 7 次,到处走走,到处看看,也许 a good idea(一个好的概念)就在这个过程中诞生了,这可是在办公室中“可遇而不可求的”。2006 年 2 月,王水福前往迪拜,参观了世界上最豪华的酒店——BURJ AL ARAB(伯瓷)七星级酒店。“站在 200 米高的餐厅,可以俯瞰迪拜全城,遥望无边的海洋”,听着王水福的描述,美轮美奂的 BURJ AL ARAB 仿佛出现在了记者眼前。“您的感觉是什么?”禁不住好奇,记者睁大了眼睛问王水福。“奢侈的感觉!”王水福痛快地回答,“我去参观这个

酒店的目的就是要‘开眼’，希望增加一个概念，这会启发人的灵感。”此时，记者眼前的王水福，不是已过“知天命”年龄的王水福，也并非顶着“董事长”头衔的王水福，俨然是一个孩童，热爱自然、拥抱自然，因为“我要回归自然”，第二次的面对面，王水福依然对记者这样坦言道。

生活的真谛

一个年轻人问一位长者：“先生，生活到底是什么呢？”长者抬头看了看天，微笑着回答道：“一觉醒来又是新的一天，你没看见那每天都照常升起的太阳吗？”

“所谓的生活，就是平平淡淡的一生。其实，我觉得老天是很公平的。小时候我们很穷，想吃能吃的时候却没有条件能够吃饱，现在富裕了，却不能多吃，因为吃多了就会有‘三高’（即高血压、高血脂、高血糖），让我们不得不控制饮食。我觉得人生就是平平淡淡的一生。人活着，最重要的是事业，即如何把一种想法变为现实的过程。”王水福停了停，说，“过去我们创业是为了生活，但现在已经解决了温饱，我们生活是为了更好地创业，企业发展好了，可以更好地回报社会。”聊到这里，记者读到了一位优秀企业家经过种种人生历练后的一分超脱，一分宁静。“这一生走过来，遇到很多坎坷与磨难，如果没有这些经历，我的脑子也就没有现在这样清晰，看问题、做事情就没有现在这样沉稳。很多事情，没有亲身体验过，是不会有真正的领悟的。”王水福的语气很平和，语意却很深。滚滚红尘，匆匆一生，以西子水，圆百年梦！

财富语录

- ◆ 最欣赏的商人：万向集团董事局主席鲁冠球。
- ◆ 所经历过的最艰难的时段或事件：在我们企业发展的每个阶段，都会面临新的挑战，所以我现在说不清最艰难的时段或事件，也许还在未来。
- ◆ 最希望听到别人对自己的评价：其实别人怎么评价我并不重要，我现在的最大的愿望是西子能成为一个百年企业。
- ◆ 认为生活中最重要的是：脚踏实地。
- ◆ 在家经常对孩子说的一句话：“三百六十行，行行出状元”，做自己喜欢的事，认准方向就用心去做。

王水福的小档案

星座：水瓶座

血型：O 型

最喜欢的彩铃歌曲：敢问路在何方

最喜欢的手机品牌：SAMSUNG(三星)

最欣赏的车型：奥迪 A8

(原载于《浙商》杂志 2006 年 4 月)

段永宽：务实、幸福的银行家

潘欣怡

当 2006 年的第一缕春光与美丽的西子湖邂逅时，记者走进了中国银行浙江省分行行长段永宽的办公室。“这简直就像一个迷你博物馆。”记者不由发出这样的感叹。美轮美奂的古玩、高古玄妙的画卷、笔笔精到的书法，一切的一切将整个办公环境渲染得高雅而艺术。然而宽敞的办公室并没有拉开记者与段永宽的对话空间，慈爱而又睿智的眼神，温和而又爽朗的笑声，身边的段永宽就像是一位亲切、和蔼的长者，与初次见面的记者自然地谈起了自己的生活点滴。

明媚的春色，舒适的环境，可亲的长者，真所谓“天时、地利、人和”。

从学子到知青

段永宽的人生经历，既普通又传奇。

20 世纪 40 年代末，段永宽出生在北方。“现在年纪大了，儿时的情形似乎比较模糊与遥远了。”祖籍为江西的段永宽，笑声中总是带着北方人的爽朗。

和普通家庭的孩子一样，在父母的抚育和教导下，腼腆而内向的段永宽从牙牙学语到背上书包，一步步地走过他的孩提时代。而在这个过程中，与那代人最大的不同却是由于父母频繁的工作调动，使得段永宽有着数次转换学校的特殊经历。“我觉得这对我的人生影响比较大。”段永宽坦言道。环境会影响人，环境更会改变人。

的确，在一个人的人生历程中，如果始终停留于同一处，那么对社会格局的认知、对外界环境的感受就会由于缺乏对比而显得相对贫乏和淡薄。相反，如果身边的环境总是不断变化，形成差异，产生比较，那么从某种程度上可以让一个

人的思维得到发散,从而学会如何多角度地看待问题、思考问题。年幼的段永宽总是被父母牵着手,向伙伴们挥手说再见,又在另一个城市,奔向新的小伙伴……虽然那是个懵懂的时期,但是不同的环境却早已潜移默化地影响着段永宽的成长。

没有一个人的人生旅程会是一帆风顺的。经历各种变数,体味各种生活,或许这样的旅程才会精彩,这样的人生才更有价值。段永宽的学子生涯被 20 世纪 60 年代那场突如其来的“文化大革命”喊了暂停。与大多数青年学子一样无可奈何,段永宽放下了手中的书本,背上沉重的行囊,告别父母,只身来到了位于山区的安徽农村。

“那段日子很艰辛。在生产队里,为了挣工分,每天都要拼命干活。因为是在山区,所以为了在山上、坡地上种植农作物,每次必须先把坡地上的树和杂草砍掉,等晒干后,再放一把火把它烧掉,然后播种农作物。由于山上长满了荆棘,因此干一会儿活,手就开始流血,到处都是被划破的口子,这个活很苦。为了生火煮饭吃,我们经常要上山砍柴、扛木头,由于山路的陡峭、崎岖,摔跤、滑倒成了‘家常便饭’,这个活很险。农村的动力主要就是牛,我们常常要去牛圈中,把垫在牛栏中的稻草和牛粪扒出来做庄稼的肥料,这个活很脏。当然,我们每年还要不断地光着脚丫子下田插秧、割麦,头上顶着炙热的太阳、脚底踩着恶臭的粪肥,这个活很累。”说到这里,记者下意识地将目光转向了段永宽的双手,或许,它是那段岁月最好的见证。

很苦、很脏、很险、很累,这样的生活状态持续了整整两年。可是,在段永宽的眼中,这并非是最难熬的岁月。

从军人到行长

“从另一个层面来讲,这两年的时间也过得很开心。”段永宽注视着墙上的一幅风景画,说道。

“为什么?”记者诧异地脱口而出。段永宽转过头,对记者说:“因为那时没有人管我,不受任何束缚,很自由啊。不仅父母管不到,而且由于国家的政策,知识青年是受到保护的,当地的干部也不多管。况且,那还是一个山清水秀的地方,我喜欢无拘无束,贴近大自然的感觉。”段永宽的语气有点俏皮,足见他的随和与平易近人。诚然,精神上的宽松有时是可以减轻体力上所承受的劳累的。

“其实,我自己觉得最苦的时期,还是在当兵的时候。”结束了两年的“下放”



生活后,为了寻求出路,他选择了军旅生活。没有太多的理由,也没有太多的悬念,经过4年多严格的纪律训练和艰苦紧张的军旅生活后,段永宽从部队退伍,安徽画报社的摄影记者便成为了他职业生涯中的第一份正式的工作。“这对于我来说,是一个最佳的安排。因为我对艺术、对摄影有着天生的喜爱。这份工作与我的爱好恰巧吻合在了一起。”谈到这里,相信这个被布置成“迷你博物馆”的办公室一

定很受它主人的宠爱吧。

从知青到军人,又从军人到摄影记者,让人似乎没有办法将段永宽之前的这些经历与日后成为银行家挂起钩来,这也是段永宽人生历程中最传奇、最出彩的一刻。“对于读书、上大学、继续深造的求知欲,不同时代的年轻人都一样拥有。所以在1977年,当国家第一次恢复高考的时候,我全身心地选择了求学之路。我喜欢的是哲学,梦想着进入名牌大学,可是由于年龄的关系,都被一一拒之门外。一个人的机遇和命运,有时是无法预料的。正当我犹豫不决的时候,我被安徽财贸学院政治经济学专业录取了。去还是不去,这样的彷徨,在今日看来,却成为了我人生的重大转折点。”段永宽的眼神中闪烁着一圈光彩,一圈传奇的光彩。

在家人的劝说和我太太的支持下,年近30的段永宽又重拾昔日的书本,走进了大学的校园。1981年底,毕业之后的段永宽被直接分配到了专业对口部门——安徽省政府财贸办公室调研处从事政策调研。这样的转变,与其说是一种传奇,不如说是为段永宽的银行生涯拉开了序幕。

“失之东隅,收之桑榆”,段永宽笑呵呵地用这八个字来形容他的人生转变。

务实的精神,幸福的生活

“1984年至2000年,曾先后担任中国银行合肥分行国际结算处处长,中国银行合肥分行副行长、党委副书记,香港南洋商业银行董事、副总经理,中国银

行安徽省分行行长、党委书记。2000年至今,任中国银行浙江省分行行长、党委书记。”

记者手上拿着这样一份关于段永宽的个人简历。名副其实的银行家,这是记者在心里对段永宽的定位,但他对记者坦言:“如果没有过去的种种生活经历,就没有今天的我。要成为一个好行长,最根本的就是需要有一种务实的精神,要能吃苦、能经受住困难;要忠于职守,对公司、对员工、对社会都应该有一种责任心,而并非急功近利。”短短的两句话,道出了段永宽这些年来对事业的理解和对人生的感悟。

那么,他对于生活的理解和感悟又是什么呢?

“我的生活很幸运,也很幸福。我有一个好太太。当初,为了支持我读大学,她几乎同时照顾家庭、照顾孩子,又要自己读研和给学生上课,一切都是因为有了她。更让我开心的是,我们之间是无话不聊的朋友。我很喜欢哲学,所以喜欢谈论对于各个领域的一些感悟和想法,而她又恰巧是一个很喜欢阅读各种书刊,且记忆力相当好的人。通过聊天,她能带给我很多启示。”说到这里,记者看到了段永宽脸上洋溢着的幸福笑容。“我觉得最放松的时刻,就是带着太太和女儿一起在外旅游度假。我们常常会租一辆车,手中举着地图,以“B+B(bed and breakfast)”(住宿与早餐相结合)的方式,到处游玩。用现在最时髦的话语来形容,就是‘想去哪就去哪,想停哪就停哪,想住哪就住哪。’如果一个人懂得如何关心自己、关心家人、关心公司、关心员工、关心所有能关心的人,他一定会是一个幸福的人。在段永宽的言谈举止中,记者有这样一种感受。

对答一刻

人生的态度:人活着总要有的一种社会价值。

自我描述:我是一个比较散漫的人,最开心的就是想做什么就做什么,不要太多的约束。我喜欢随心所欲。

典型的 leisure time(休闲时间):逛地摊、看画展、走街串巷寻觅小吃、小巷、小庙。

定义高品位的生活:休闲的、健康的、科学的生活。

服饰搭配:穿雅戈尔衬衫和罗蒙西服也蛮好。

财富观:民富国强、取之有道、合理合法、公平和谐。

最经典的回答:我纯粹就是个老百姓啊。

段永宽的小档案

星座：巨蟹座

血型：O 型

最喜欢的彩铃歌曲：蓝色多瑙河

最喜欢的手机品牌：Nokia(诺基亚)

最喜欢的服装品牌：雅戈尔

最欣赏的车型：美洲豹 JAGUAR(捷豹)

(原载于《浙商》杂志 2006 年 5 月)

徐冠巨：修心才能养身 用心并非劳心

潘欣怡

约企业家做访谈不是件容易的事，约一位叱咤商界和政界的人物做访谈更需“等候多时”。这次，索性进行了一个“全程式跟踪”，在6月中旬的一个傍晚，记者终于搭乘上了徐冠巨的车，在从合肥考察返回杭州的途中，与徐冠巨分享着他的精彩人生！

方正的脸盘，白皙的皮肤，说话略微带着萧山口音，语气中有着一丝的“官味”，这就是坐在记者身旁的徐冠巨。当汽车急速地行驶在高速公路上，当窗外的夜色如梦幻般地升起，孩提时代的回忆，便一幕幕地涌现在了徐冠巨的眼前。

童年拾趣

“小时候的事情是永远留在记忆中，永远不会忘记的。回忆童年，是件非常幸福的事。”徐冠巨望着窗外的片片稻田，涓涓溪水，眼神中似乎在追寻着一些似曾相识的场景。“从小，我就是个在钱塘江边长大的孩子，生活很单调却很有趣。虽然今天的小孩在生活水平和物质条件上完全比我们那一代优越，但是我觉得我们的那个年代更幸福、更自由、更无忧无虑。”徐冠巨幽默地用“放养”和“圈养”来形容两代人的童年趣味。

“那个时候，很多事情都是需要我们自己动手完成的。家里没菜下饭的时候，我们兄弟姐妹就卷起裤脚，下河捉鱼、抓虾、摸螺蛳，每次都是背着一大箩筐的‘战利品’回家，不但没有丝毫的辛苦，心里更多的是美滋滋的成就感；放学肚子饿的时候，我们一群小伙伴们就跑去附近的生产队里，挖地瓜、拔萝卜、拉甘蔗，你一口、我一口，直到把自己的小肚子填得饱饱的才回家。”想必，童年的乐趣并非是漂亮的衣裳、昂贵的玩具，无忧无虑、随心所欲的自由空间才

财富背后 CAIFU BEIHOU

是真正充满纯真和无邪的天地。

每个人在人生旅程的不同阶段都有不同的任务，孩提时代最重要的任务应该是读书。“在我的印象中，小时候，最不愿意做的事情就是让我拔草、干农活，所以在读书的时候，我就很喜欢学习，成绩在学校一直都是名列前茅，那时我的愿望很简单，长大了要当一名工人。”在那个“工人最光荣”的年代，徐冠巨的年纪是小的，可是心却是大的；徐冠巨的思维是简单的，可是抱负却是长远的。

“没有却又有”的业余爱好

对于记者问到是否有看书的嗜好，徐冠巨的回答直爽而又坦诚。“我喜欢看书也是工作的需要。工作和学习是不可分离的，工作就是学习，学习就是工作。所以，我看似没有任何的业余爱好，其实，又有很多的业余爱好。”

这样的回答似乎有点“卖弄关子”，而徐冠巨之后的补充便让记者恍然大悟了“没有却又有”的语意。

“以前，我也曾经不解过，一天 24 小时，除了吃饭睡觉之外，面对工作，自己简直就像是一个永不停歇的机器人，如此，为什么还是对工作乐此不疲呢？后来我才发现，关键是我已经培养了自己对工作的兴趣，所谓‘工作着是美丽的’。每天起床，想着有很多事情要去做，我就非常激动；当碰到困难的时候，想着我有能力逐一克服掉，我就非常有成就感。我把工作寓于娱乐之中，把娱乐寓于工作之中。反而遇上节假日，我才会开始苦恼地思索，该干些什么呢？”看来，假期才是徐冠巨的“寂寞一刻”。

“这几年，我开始畅游于山水之间，四处走走看看。有这样大的改变在于我



悟出了‘读万卷书，不如走万里路’的道理。”诚然，读书能丰富我们的知识，但是若能将身临其境的感受与之相结合，那样的意境是不是更加深刻，更加完美？

“多走多看了，一个人脑中存储的信

息才会不断地丰富、交融。”徐冠巨指着车外的高速公路对记者说，“人的大脑就像是一座信息互通的高速立交，信息越丰富，兴趣爱好越广泛，脑中的知识就越全面。当你需要考虑一件事情的时候，立刻就会有无数个信息串连起来支持大脑的运转。”显然，当一个内容在大脑中需要众多的信息代码体系聚焦的时候，是否可以调动所有的力量一起围绕这个目标而运动，就显得尤为重要。

“试想，如果一个人，天天只做一件事，那么，他的脑中肯定只有一根筋；如果爱好多了，就会有多根筋。思考问题就如同线路切换一样，只有经常地运行不同的线路，大脑的潜力才能得到健康、科学的开发。”徐冠巨就是这样用最通俗易懂的比喻，向记者传达着他的“多根筋理论”。

人脑的开发需要系统性、科学性，那么企业的运营是否也有异曲同工之处呢？

言传身教两代人

徐冠巨不讳言传化起步于家族企业，但他更肯定地说，如今的传化，已是发展到了一定境界的社会化企业。“当年我的父亲以 2000 元起家，很快地将一个家族作坊式企业转变成为一个家庭工厂，之后又发展成为一个裙带式的私营企业。”徐传化和徐冠巨这对商场上的父子兵，正是传化企业发展过程的最佳诠释。有人说，这父子俩同台发言时，徐传化的发言总是快捷有力，妙语连珠，夹杂着乡音和俚语的语言非常幽默；而徐冠巨的发言总是不疾不徐，相当沉稳。两人的风格可谓相得益彰。而今，在传化的内刊《今日传化》上，既有父亲的创业史连载，也有儿子的新闻。

毋庸置疑，传化发展过程中的点点滴滴都将载入浙江民营企业发展的史册。在去年，当员工回顾传化走过的 20 年历程时，徐冠巨深切地说道：“传化走过的每一年、每一步都是那么的不容易，全体员工应该更加珍惜今天，奋斗明天。”

诚然，传化的今天，是两代人奋斗的结果。提到父亲徐传化，徐冠巨的眼中流露着深深的崇敬之情。“从传化的发展状况来看，起步阶段（1986—1995 年），我们的家庭文化对整个企业文化的诞生产生了巨大的影响，而家庭文化恰恰来自于一个家庭的家长，那就是我的父亲。”

每个家庭中，父亲和母亲总是扮演着不同的角色。在徐冠巨的眼中，母亲展

现的，往往是一种慈爱；母亲给予的，往往是一种呵护。而父亲，更多的是以言传身教的形象定格在他成长的岁月中。“父亲的言传身教，从某种意义上而言，优于学校老师的教育，父亲的教导对我成年后世界观、人生观的形成产生着一种深远的影响。从小，我眼中的父亲总是不停地忙碌着，他在生产队被称为‘老黄牛’，不管活有多累、有多脏，他从未抱怨过。他不但勤劳，而且会合理地调配时间。空闲的时候，他就下地种菜、上街卖菜。”

徐冠巨对于儿子的教育正是“复制”他父亲的“版本”。“我父亲如何影响我，我也是同样地在影响着我的儿子的。我从未刻意地去培养他，我的父亲忙碌的形象正是如今的我刻画在我的儿子心目中的形象。”

企业家就像是财富的“保管员”

作为身价上亿的中国富豪之一，关于“财富观”这样的问题自然地成为了对话的一个焦点。

“财富是一种责任。”徐冠巨的回答坚定而有力。

“财如水，水如财。正因为如此，财富是流动的，是现实的。它会通过判断‘保管员’的能力而决定流动的方向。我们的企业家就像是财富的‘保管员’，当财富源源不断地向某个‘保管员’流动的时候，就意味着它看准了这个地方，因为那里能够体现它的价值、发挥它的作用；而当财富远离某个‘保管员’时，意味着财富对那个地方失望了。财富是一个企业利润、效益的衡量标准，更是一个企业生存能力的象征。不要轻易地认为财富就是奢侈、就是荣华！很多人，因为财富成就了事业，也有很多人，葬送于财富之中。”对于财富的理解，如今风光于政界和商界的徐冠巨确实有着自己独到的见解。

财富固然重要，健康的生活却并非是财富所能置换的！

修心才能养身，用心并非劳心

有很多人或许并不知道，24岁那年，徐冠巨突然得了一种叫“溶血性贫血”的怪病，年轻健壮的身体一天天虚弱下去，在多方求治之后，终于得以痊愈。从那时起，徐冠巨便透彻领悟了“健康”两字。

“在浙商中，有很多的‘拼命三郎’。王均瑶、南民的英年早逝带给我们的都是血的教训。因此，关于怎样成就事业，我们还需更多一些的思考。过去的浙商，

拼的时间多,想的时间少;当今的浙商,应以科学的态度面对事业中的挑战。保持一个良好、平静的心态很重要,所谓‘修心才能养身,用心并非劳心’。”徐冠巨平和的语气让记者体会到一个曾经在生死线上挣扎过的“过来人”的切身感悟。

徐冠巨的小档案

星座:巨蟹座

血型:O型

最喜欢的手机品牌:Motorola(摩托罗拉)

最欣赏的车型:Benz(奔驰)、Audi(奥迪)

(原载于《浙商》杂志 2006 年 7 月)

周成建：不走寻常路

潘欣怡

30年前，在浙江丽水的一个小村里，一个小孩趁大人都出去种田的时候，独自一个人在家中，拿起一个工具拆弄起姐姐的嫁妆——缝纫机来。缝纫机是拆开了，但拆完了以后，就再也装不回去了，结果被父母打骂了一顿。

30年后，当中国休闲服装市场激战正酣，千种品牌、万家企业群雄逐鹿之时，这个小孩已成为了坐拥5亿元资产，与佐丹奴、真维斯、班尼路三家企业并驾齐驱、四分天下的浙江温州服饰品牌的掌门人——他就是美特斯·邦威集团的董事长周成建。在2005年度浙江百强民营企业排序中，美特斯·邦威位居第36位。

30年的河东与河西，从拆缝纫机到创立休闲服品牌，唯一不变的是这一缕“裁缝情结”。

事业——虚拟帝国

“不走寻常路”是美特斯·邦威的广告语，周成建和美特斯·邦威的10年，也正是走着这样一条不寻常之路。像浙江许多没有背景的私营企业家一样，周成建是靠自己的艰苦奋斗完成资本的原始积累的。周成建出生于浙江温州青田县一个名叫石坑岭的村子。“一开始更多的就是为了生存”，正如周成建自己所言，为了摆脱祖祖辈辈贫穷的命运，他从小就学会了裁缝手艺。1986年，刚满20周岁的周成建，来到温州谋生。什么脏活、重活他都干，火车上三天三夜站过、一天只吃一顿饭熬过。经过几年含辛茹苦的积攒，他进入了当地的妙果寺服装专业市场，白天卖服装，夜晚做服装，一天劳动16个小时以上。

对于周成建来说，让资本扩大的机遇终于在1992年降临了。那年，周成建

抓住风衣风靡全国的机会，赚了几百万元，这第一桶金为他日后的发展奠定了基础，也确立了他专注于服装产业的发展方向。在妙果寺的几年中，周成建经常到温州各大商场“转悠”，他发现类似自己产品的成衣，贴上著名的商标后价格就会翻上几倍，他预感到将来服装业的竞争一定是品牌之间的竞争，他更找到了他的事业梦想——拥有自己的服装品牌。1995年4月22日，第一家美特斯·邦威品牌专卖店在温州开业，同年11月，邦威企业有限公司成立，周成建任董事长。从此，周成建踏上了缔造“品牌”的征途。

采用虚拟经营迅速扩大资本是在之后的短短5年。当时建厂之后，周成建能支配的资金变得很少。作为小型民营企业，从银行贷款很难。万般无奈下，他想到利用外力弥补自己资金的不足。周成建先后投入上千万，与广东、上海等地80多家服装加工厂建立长期合作关系，以年产系列休闲服1000多万件的强大产能为美特斯·邦威定牌生产，自己则把精力放在经营品牌上。随后，周成建一鼓作气，又把借助外力的模式也用到销售环节，采取特许连锁经营策略，“共担风险、实现双赢”的加盟商根据区域不同，每年分别向美特斯·邦威交纳5万—35万元的特许费，所有加盟店实行“复制式”管理。1995年5月，第一家专卖店开业后，美特斯·邦威的加盟店数量每年以几何级数增长。由此，美特斯·邦威在服装行业成了“虚拟经营”的代名词。

目前，美特斯·邦威在全国共有专卖店1300多家，拥有一支具有国际水准的设计师队伍，每年设计服装款式达数千个品种，集团的销售额8年增长了300倍。2005年，美特斯·邦威以20.21亿元的业绩跻身中国企业联合会推出的“中国制造业500强”。

做人——心态度诚

所谓个性决定命运，态度决定成就。虚拟经营——采用这样一个有别于传统思路的模式，需要的不仅仅是一种智慧，更是一种胆量和勇气。

“一个人在追求生存的时候，这样的胆量和勇气可能更多地会来自于一种不知不觉的动力，一种让你去实现自己的动力。”周成建现身说法。“胆量的源泉是父母、是与生俱来的。如今，我常常会回老家走走看看，在青山碧水间怀念童年的生活环境、儿时的生活心态。我总在心底深深地感恩我的父母，感恩前生所积的德，因为这些，让我有更多的机会去奋斗、去成就事业，挑战自我、把握未来！”从一个不知名的小裁缝到如今身价上亿的富豪，此时此刻，坐在记者面前

的周成建能够如此的坦诚、如此的由衷，让记者感受到的不只是他的那分随和，更是他那种虔诚的心态。

当记者提及多年前美特斯·邦威“高管集体出走事件”，谈到外界用“暴躁”二字形容他的脾气，周成建的反应很平静。“我并不在意别人如何评价我”，这似乎是浙商的一种特质，有点自我，却又不失霸气。“我只知道，做人就是做事，做事就是做人。有些事情‘当局者迷，旁观者清’，而我却认为有些事情‘当局者清，旁观者不了解情况’。因此，形形色色的看法和评价都是有不同的角度和道理。在人生中，不断地学习、做事；在做企业的过程中通过发现自己的优点和缺点，不断地去改变自己和完善自己，这才是我的一种追求、一种期待、一种希望、一种梦想。”

诚然，在周成建的心中有一个很大很大的梦想。

梦想——全球品牌

“我的想象力很小，梦想却很大。”周成建的语气有点俏皮。

“我的梦想就是做一个享誉全球的中国品牌！”周成建的口气，有霸气，更有底气。

品牌一词源自古挪威文字 Brand，意思是“烙印”。它非常形象地表述了品牌的含义——如何在消费者心中留下不可磨灭并产生心理依赖的“烙印”。“其实做品牌，首先是做人！品牌从某种角度讲是企业家人格力量的化身，是一门非常深奥的品位艺术。大家都在说如何为国出力，如何打造中国的民族工业，问题在于怎么具体落实。我认为做服装是最能体现民族工业特色的一个载体，它也是一门视觉艺术。众所周知，APEC 会议在中国召开，各国的首脑穿了唐装以后，中国的文化借助‘唐装’得到了世界广泛深入的认可！所以不要小看我们做服装的，做服装也是能成为民族英雄的。当然我周成建成不了中国的民族英雄，但我希望中国有更多从事这个行业的人，真正地成为民族英雄。”他说话时，两眼炯炯“放电”。

谈到梦想，似乎激活了周成建全身的细胞。“同时，我有一个更大的梦想，希望通过我们这一代人，也通过美特斯·邦威的努力，让全世界对中国纺织服装行业的评价重新定位。现今，世界上都认为中国只是一个服装制造中心，如何从‘中国制造’到‘中国创造’，我认为就是要不断提高品牌内涵，打造品牌核心竞争力。我希望将来中国能成为品牌输出中心，因为中国完全有能力提供价廉物

美的产品。”周成建的一番言语道出了他的梦想，更让记者读到了他的民族使命感。

取名“美特斯·邦威”，周成建曾煞费苦心，“刚开始也没想到有国际化，那时只是想起个洋气点的名字”。现在，他逢人便阐释美特斯·邦威的含义：创造美丽独特的产品、品牌、企业文化，扬国邦之威！

周成建这样说了，也这样做了。

责任——传承文化

2005年12月，美特斯·邦威服饰博物馆在上海正式对外开放。美特斯·邦威服饰博物馆前后投入2000余万元人民币，共征集到30多个民族的服装、织绣、银饰及织机、缝纫机、熨斗等贵重物品，合计5000多件。尤为珍贵的是征集到已故著名文学家、中国服装史研究泰斗沈从文先生有关服饰研究的遗作手稿，这个手稿可谓镇馆之宝。

如果说企业的生产和经营是一种炼金，那么作为企业文化载体的服饰博物馆的建设则是一种修道。

“这是全国最大的服饰博物馆，里面有8000多件藏品。在我看来，这是一种对文化、历史的挖掘。到今天为止，美特斯·邦威只有十几年的历史，很难说它有一种很深的文化，但是可以通过我们美特斯·邦威服饰博物馆来纵观中国服装业几千年的文化、历史。中国的服饰曾一次次处于世界的巅峰，如唐朝的丝绸工艺技术、清朝的印花技术，它们能引领世界潮流是因为吸收了世界的先进文化，同时又融合了中国多民族的文化，加之中国文化、艺术、技术三者的结合。而在今天，为什么我们只是一个制造大国、制造中心，是因为缺少了文化和艺术，仅仅停留在技术上，仅仅依靠劳动力



的价格优势。但要实现一个全球品牌,只有技术是不够的,它更需要艺术和文化。比如欧洲的一些品牌,你可以看到,不管什么牌子,它都会带有一种欧洲文明的烙印在里面。我希望借用欧美一些时尚前沿的思想观念来更好地挖掘我们中国几千年来的服饰文化,形成一个很好的嫁接。”周成建说,既要挖掘中华文化的美,又要有国际时尚。的确,一个商人能为传承中华文化做点事情,对社会来说总是一件好事。这何尝不是企业家社会责任感的体现呢?

周成建的小档案

星座:金牛座

最喜欢的彩铃歌曲:双截棍

最喜欢的手机品牌:Motorola(摩托罗拉)

最喜欢的服装品牌:Meters·Bonwe(美特斯·邦威)

最欣赏的车型:Bentley(宾利)

(原载于《浙商》杂志 2006 年 9 月)

后记

2008 年 8 月 28 日,美特斯·邦威在深交所挂牌上市,周成建及女儿胡佳佳所持股份当天收盘时市值达到 161.4 亿元。根据 2008 年 11 月发布的福布斯中国富豪榜,周成建当时的资产达到 136 亿元,成为“浙江首富”。

徐新桥：那碗白米饭

潘欣怡

这并非记者第一次见到徐新桥。清楚地记得，2006年6月，在2006年浙商大会的欢迎晚宴上，记者第一次“邂逅”了这位中国工商银行浙江省分行的“掌舵人”。与其说是“邂逅”，似乎用“久违”二字来形容更为贴切。邂逅，是一种境遇；久违，是一分感觉。

依偎着青山绿水的西子国宾馆，有游人如织的西子湖，更有闻名海内外的龙井茶……当记者再次对话徐新桥的时候，感受到的，不单单是一次有准备的采访，更像是和一位老朋友在闲暇时间的“唠嗑”。

财富，不是获取，而是投入与产出

没有人可以精确地预测人生，但每个人却可以踏实地走好人生。

20世纪50年代，在浙江东海边的一个村庄里，一个婴儿的啼哭声划破了黎明的静寂。如果说，那一刻这个新的生命仅仅带给一个家庭吉祥和喜悦，那么50年后，那一刻的吉祥和喜悦早已化为精力和智慧，为社会创造着无穷的财富。

“对于财富，在我看来分为物质财富和精神财富两大类。所谓的物质财富就是我们应该如何为客户创造价值、为社会创造价值、为股东创造价值、为员工创造价值。”作为一名资深的银行家，35年的金融生涯早已在徐新桥的脸上、在他的言语中、在他的心底勾勒下了一道不可磨灭的印痕——根深蒂固的银行情结。

诚然，充裕的物质财富不能满足一个有思想、有内涵、有深度的银行家对于财富的认知，精神上的富有才是人生观、价值观更深层次的体现。“衡量一个人

的财富,不是自身能够得到多少、需要牺牲多少,而是自身能够为社会奉献多少。”徐新桥的语气总是如此的平缓、如此的真切、如此的朴实。

“审视自己,我把这些年的银行生涯看成一项事业,而不仅仅只是一份工作。财富,不是获取,而是投入与产出。我将自己全部的精力和智慧投入金融事业之中,支持经济的发展、支持客户的发展,最终达到‘客户赚钱、银行得益’,为社会的繁荣作出贡献,这是我的责任。”霎时,徐新桥的眼神中像是划过一道闪电,威严而睿智!

今天,当我们热衷于讨论企业家的社会责任时,是否想过,社会责任需要每一个社会人来共同承担,当然银行家更不例外。“为社会多做贡献!”徐新桥一语道出了一个银行家的社会责任!

机遇,不是等待,而是把握和奋斗

一个人,要知命,但不要认命。

坐在记者面前的徐新桥,现任工商银行浙江省分行行长,而50年前,他还是一个穿着裤衩,拉着弟弟妹妹的手,在田野、河塘边奔跑着的小男孩。

“睁开第一眼的时候,我发现自己投胎到了农村。家里有五个兄弟姐妹,我是老大,排行第一。”回忆幼年时光,总让人充满遐想和乐趣,当徐新桥的嘴角微微上扬时,记者捕捉到了他童年的影子。“童年虽然清苦,但很快乐。那个时候,除了吃点苦,生活基本没有太多的约束,空余时间在家帮父母干点活,当然,读书也很轻松。”对比如今学子们享受优越的生活条件却肩负沉重的学习压力,徐新桥似乎对自己童年的单纯与快乐意犹未尽。

上帝对每一个人都是公平的,得到和失去永远是成正比的。

“在我们的村里,只有3个人念书念到了初中,那个年代,初中文化水平的学子比现在的本科生可要抢手得多。”但是,总有很多事是我们无法控制和改变的。1964年,徐新桥顺利考入了初中,可惜好景不长,1966年,“文化大革命”爆发,无可奈何的他只能背起书包回家下地干农活。

当然,也有很多转机会不经意地路过我们的身边。一年之后,由于村里需要一名小学教师,念过几年初中的徐新桥戏剧性地变成了一名“园丁”;生产大队缺少一名会计,细心而又勤劳的徐新桥就去兼职做了大队会计;当生产大队急需一名“赤脚医生”时,徐新桥又“赶鸭子上架”地背上了卫生箱……其实,每个人,回头看看,过去的很多经历看似与现在毫无关系,仔细想想,那却是一块

块成就今天事业的铺路石。

徐新桥就是如此！1972年，慈溪人民银行招收会计岗位的工作人员，勤快、热心助人、知识全面、人缘最好的徐新桥被公社推荐进入了银行，由此推开了他的事业之门。“1972年，成为了我人生的转折点和新的起点。”窗外，夕阳西下，徐新桥眼中闪烁着的却是昔日的那份朝气。



机会的到来往往是一瞬间，但是机会的把握却可以是一辈子！

压力，不是独当，而是“分享”和转变

该执著的执著，该面对的面对，这样的人生才是坦坦荡荡的。

从银行的一名会计员到慈溪人民银行副行长；从慈溪工商银行行长到宁波工商银行行长；从工商银行浙江省分行副行长到工商银行浙江省分行党委书记兼行长，徐新桥见证的是浙江金融业的发展壮大，记者读到的是徐新桥对事业的执著与追求。

“这些年，我始终要求自己不懈地努力、不断进步！我指的‘进步’并非职务上的‘进步’，而是工作、事业上的进步。在我看来，没有最好的，只有更好的。一个人，永远都不应该满足于自己，不局限于自己眼下所取得的成绩。我永远在追求着完美的人生！”

金融系统的35年，成就着徐新桥的事业，完美着徐新桥的人生！2001年7月1日，徐新桥获得了“全国优秀党务工作者”的荣誉称号，在庄严的北京人民大会堂，他从党和国家领导人手中接过了这份沉甸甸的荣誉。

没有一帆风顺的事业。从当初的计划经济到现今的市场经济，各行各业都处于“适者生存”的大浪淘沙之中，银行业也逃脱不了。“改革开放以后，银行业开始进入竞争时期，压力接踵而来：银行的竞争、银行的效益、风险的防控、队伍

的稳定、如何转变带着计划经济痕迹的国有银行的体制、机制……”说到重重压力，徐新桥举重若轻，“在市场经济的条件下，竞争是必然的。”

“那您是如何面对困难的呢？”记者脱口问道。

“每当我碰到棘手的问题，总是选择和同事一起商量、讨论、想办法、出主意，把压力释放给大家，让大家一起来分担压力，这样也是一个减轻心理压力的过程。压力这个东西，不要自己一个人挑，要大家一起挑，这就是力量。工作的压力不是一个人的压力，而是一个团队的压力。若将压力变为动力，从而产生新的活力，我想一切问题都会迎刃而解的。在我们的工作团队中，大家的心都比较齐，都会相互理解和安慰。”正是拥有如此出色的团队和智慧的“掌舵人”，浙江省工商银行将“敬业、规范、自觉、奉献”的企业文化和思想境界展现得淋漓尽致。

生命，不是思考，而是生活和跳动

生命，不是让我们用来思考的，而是让我们用来生活的。

“生活，从狭义上讲，就是柴米油盐，广义的生活则包括工作和事业。一个人一生的时间可以分为三个阶段，从出生到步入工作，是一个生活相对比较单一的阶段；从退休到离世，也同样如此；恰恰是中间的工作阶段，生活就是事业，两者是紧密相连、不可分割的。”事业固然重要，但失去了生活的情趣，辉煌的事业也会黯淡无光。

徐新桥深知这一点，忙于事业的他从未“冷落”过对于篮球的钟爱。

“在宁波的时候，我就非常喜欢打篮球。每天早上，我都会在篮球场打一个小时，人虽长得不够高大，但却很灵活，所以一直打边锋的位置。打篮球的过程，是一种身体得到释放的过程，是一种情绪得到宣泄的过程，更是一种捕获成就感的过程！”如今的徐新桥已经很少再触摸心爱的篮球，但是电视转播的精彩篮球赛事却成为了这位行长工作之外的“必修课”。

“现在，我常常在周末和我的员工一起登山远眺，偶尔也打打乒乓球。我认为，一个人应该经常运动，多走、多跑、多动，不但有益于身体的健康，更有益于思维的活跃。”

采访结束了，记者和徐新桥共进晚餐。让人意外的是，这位省工行的“掌舵人”，老百姓眼中的“财神爷”，对于饮食毫不挑剔，最心爱的居然是一碗白米饭。“无论是朋友聚会还是出席宴会，一碗白米饭都是必不可少的。”说这句话时，徐

新桥的脸上略带羞涩,他是在担心记者认为他“土”吗?

其实,正是这份“土”折射了他来自民间的本色,流露了他对生活要求的简单、平实!

徐新桥典型的一天

6:00——起床,早锻炼登山。

7:30——步行前往银行上班,在食堂与员工一起吃早点(“爱行如爱家嘛”。

8:00——开始工作。

12:00——在食堂用餐,这是与同事交流、沟通的最佳时间;中午午休半个多小时。

14:00——上班。

17:30——下班时间,仍继续工作(若有应酬,结束后回行加班,处理好网上文件)。

19:00——步行回家(每天会带很多资料回家)。

19:30——晚餐时间。

20:30——看书、读报、阅文件(“我比较笨,别人可能只需1小时解决的问题,我要花3个小时,笨的人就需要延长工作时间”)。

23:00——睡觉。

徐新桥的小档案

星座:双子座

血型:O型

最喜欢的彩铃歌曲:爱拼才会赢

最喜欢的手机品牌:SAMSUNG(三星)

最喜欢的服装品牌:雅戈尔

最欣赏的车型:BMW(宝马)

(原载于《浙商》杂志2006年10月)

南存辉：燃正泰之辉 话人生之道

潘欣怡

平常心处事——生存之道

“在我成长的过程中，艰难的生活教育了我，它就像是一位老师，让我深受感触。”南存辉脸上耷拉着两个大大的眼袋，承载着他的成长岁月、见证着他的事业沉浮！

南存辉出生于温州乐清市柳市镇一个贫穷的家庭。碎石片垒成的墙、茅草铺盖的屋顶、半饥半饱的日子，那种从小遭人歧视、遭受冷落的感觉至今让他刻骨铭心。“贫寒的生活条件，让年少的我开始了解应该如何对家庭负责，如何尊重别人，如何去谋求生活。”中学毕业那年，父亲在干农活时，脚被水泵砸伤了，作为长子，虚岁只有13岁的南存辉，毅然肩负起了拉扯弟妹、养家糊口的重担。那时，父亲的副业是修鞋，于是，子承父业，南存辉背起工具箱，走街串巷，一晃就是三年。“少年的磨难使我懂得了生活的艰难，教会了我如何去做事、去做人、去赢得大家对你的支持！”苦难并没把他压垮，反而更坚定了他的生活信心和不屈信念。

“虽然家境贫寒，可我一直都没有自卑感，争强好斗的天性让我坚信，终有一天，我可以通过自己的努力来改变这种环境！”1984年，当他的家乡柳市如雨后春笋般地冒出许多生产低压电器的作坊小厂时，他也与朋友合作办起了“乐清县求精开关厂”。从那一刻起，这个小小的修鞋匠踏上了他的创业旅程：1991年成立中美合资温州正泰电器有限公司；1994年组建温州地区同行业第一家企业集团——温州正泰集团；2002年，正泰集团位居2001年度全国民营企业“500强”第4位；2005年集团总资产60亿元，工业总产值150亿元，成为中国低压电器行业最大产销企业。由南存辉率领的团队，就这样从一个家庭作坊迅

速发展壮大成为大型现代企业集团。生活，固然磨炼了他生存的意志；创业，更赐予了他为人的处事方针。

“刚开始办厂的那几年，我们很不成熟，当产值从几十万元上升至几百万元，再跳跃至上千万元时，我们马上产生了自豪感，这样的骄傲引发了同行对我们的嫉妒和看法。于是在1993年，一些企业就开始搬弄是非、闹事、写告状信、打电话恐吓……”南存辉无奈地讲道，“我不仅深受舆论压力，还要不断地向关心我的人解释，那时，只觉身心疲惫。”初战商场的南存辉



没有被打倒，他开始请教智者，明白了把自己该做的事情做好的重要性。解释只会浪费时间，谣言是不攻自破的。“在那个环境中，我终于体会到：吃亏是福。也正是由于经受了如此大的压力，才使我懂得如何谦虚谨慎、如何戒骄戒躁、如何学会尊重别人、如何夹着尾巴做人……这些都是从逆境之中、从生活之中得到的教训。不要去记恨你的对手，应该感谢你的对手，因为正是他们的存在，才推动你不断地创新、改革、前进。”

在南存辉的眼中，要生存、要接受全球化的挑战，重要的是如何用平常的心态来应对一切不平常的事。已过不惑之年的他，目光很深远，眼神却很坦然。

自强自立——教育之道

在南存辉的记忆中，父亲“铁石心肠”的教育永远是挥之不去的！

辍学之后，南存辉开始了鞋匠生涯。有很多人来修鞋，先给谁修，如何稳住客户，这是个问题；怎样做到比同行修得好，这也是个问题；每天晚上回家要向父亲交差，是否能比前一天多赚钱，这又是一个问题。相比干农活时的自由自在、无忧无虑，做生意难多了。没过多久，南存辉就有了放弃修鞋的念头。

“不行，什么都不行，必须去继续修鞋！”父亲给了南存辉最生硬的回答。

在当时的南存辉看来,这似乎是父亲不近人情的态度,可多年以后,当他事业有成,当他也为人父时,终于深深地感叹道:“那时,如果父亲心疼我修鞋辛苦,如果他心肠不硬,如果他没有逼我继续修鞋,那么,也没有今天的南存辉。”其实每个人都会有惰性,也都会有潜能,在某个特定的环境下,若被“逼急了”,惰性也就消除了,潜能也被激发了。

如今,南存辉经常会和父亲一起探讨如何教育下一代。“我希望下一代能够自强自立,无论是现在的生活、学习,还是将来的工作、事业,我要留给他们的,不是金钱,而是一对明辨是非的双眼和一双勤劳的手。作为父母,我们已经为子女创造了一些最基本的生存条件,将来的一切需要他们自己去闯、去拼、去创造,世上没有不劳而获的成果。吃得苦中苦,方为人上人。”

“当父亲比当首富更重要”,盛大网络的董事长陈天桥曾这样说过。与西方人崇尚“再富不能富孩子”相比,中国人的传统观念是“再穷不能穷孩子”,连续多年荣登《福布斯》中国大陆富豪排行榜的南存辉又是如何管理子女的消费呢?

“坐飞机,我让他们全部坐普通舱;穿衣服,不能穿名牌;同学聚餐,不能搞排场,因为我要让他们清楚地知道,家里的钱不是你们赚的,赚钱并非容易的事。教育子女,要让他们有自觉的意识。只有当他们真正认识到了、做到了,即使将来有危机出现,也不会恐慌。假如他们一直大吃大喝、挥霍无度,如果有一天,当他们的经济来源受到遏制时,何以求生?”

有人说,“富爸爸”未必是“好爸爸”,记者把问题抛向了南存辉。

“可能是坏爸爸吧。因为忙于事业,所以和孩子们沟通不多,这是件挺遗憾的事情。企业家一旦成为了‘家’,对另一个‘家’的奉献就少了。”当记者整理这次的采访录音时,依然能清楚地听到南存辉的那声叹息。那声叹息,充满着无奈,充满着愧疚,但更充满着父爱。

办好企业,奉献社会——责任之道

企业的发展需要依靠社会各界的支持,假如我们的企业和企业家的认识到了,把企业自身的发展和社会的进步、国家的需要,包括支持落后群体,社会的和谐、环保……各个方面都能融合在一起,那么整个企业和社会都能和谐地发展。一个企业,应该拿什么来回报社会呢?

走近南存辉,你始终会感到,他的心中有种强烈的社会责任感。

“我觉得企业家对于社会最大的责任不是慈善,也不是捐赠,而是首先考虑

如何办好企业。正泰现在有 15000 名员工,带动了生产、销售两端将近 10 万人的就业,如果不遵纪守法、不顾环保、触犯法律、违背国家政策、逆势而为、为富不仁,那么,最终不但会受到惩罚,企业也将陷入困境。因为企业越大,反过来,它的破坏力也越大。所以只有把企业办好,多贡献税收,让所有的员工在企业这个大家庭中安居乐业,在企业的发展过程中得到提升,才是真正地尽到了一个企业家的社会责任。”南存辉的一番言语,正是正泰“为顾客创造价值、为员工谋求发展、为社会承担责任”这一企业核心价值的真实体现!

对于富豪排行榜和慈善排行榜,南存辉坦言,他更在乎慈善榜!

“回报社会是我们的心愿,企业家不是慈善家,但是一名有社会责任感的企业家,应该为慈善事业尽力。捐赠、捐资可能不会给我们带来直接的经济效应,但是它能够给我们带来心安、带来愉悦,这就将企业家的社会责任与自身价值紧密地联系在了一起。一个人的价值,不在于他索取多少,而在于奉献,在于需要你的人有多少。”和南存辉对话,你会觉得舒坦、实在。他没有花哨的词藻,更多的是用朴实的语言讲述着一个并不平凡的“他”所演绎的辉煌人生!

南存辉典型的一天

7:30——起床。

8:00——前往公司上班。处理文件,约见重要客人。

12:00——在食堂与员工一起进餐(有时去父母家,陪父母一起吃饭)。

12:30——午睡半小时左右(“我是车上睡、飞机上睡,哪里都可以睡”)。

17:00——下班(参加一些应酬或者活动,更多的是呆在办公室处理事务)。

21:00——回家(看书、查阅资料、看电视,偶尔和家人聚会)。

23:30——睡觉。

南存辉语录

- ◆ 生活,平平淡淡才是真。
- ◆ 品牌,本身就是一种标志,代表着某种生活方式。
- ◆ 人生,就是每个人戴着一个面具,扮演不同的角色。
- ◆ 根据场合的需要,选择不同的服饰搭配,这是一种素养,是一种尊重,也是一种礼貌。

财富背后

CAIFU BEIHOUL

◆ 人生梦想——在未来的世界电气领域里,有一个响亮的品牌来自中国,它的名字叫“正泰”。

南存辉的小档案

英文名:Nan

星座:处女座

血型:A 型

最喜欢的手机品牌:Sony Ericsson(索爱)

最喜欢的服装品牌:Ermenegildo Zegna(杰尼亚)

最欣赏的车型:JAGUAR(捷豹)

(原载于《浙商》杂志 2006 年 11 月)

林圣雄的“商道”和“侠道”

潘欣怡

2006 年 11 月 9 日。

汽车在飞奔了5个小时之后,驶入了温州。

这是记者第一次来到这里,陌生且熟悉。

一个方言极为明显的城市,一个积聚财富的城市,让人困惑,让人惊叹。

在温州华侨饭店,记者见到了采访对象——圣雄投资集团董事局主席林圣雄,那一刻,在记者的脑海中浮现出了率直霸气的周成建、睿智沉稳的南存辉。同样的温州商人,同样的创业土地,那不一样的又是什么呢?带着这样的好奇,专访的话题便从“另类的称呼”开始谈起。

“老林”

“我的年纪不是很大,人却显得很老,23岁的时候,大家就都管我叫‘老林’。”林圣雄对记者说这句话的时候,笑得很爽朗,少年老成的他,在意的不是外貌,而是经历。

1966年,林圣雄出生在浙江省平阳县腾蛟镇一个世代务农、家境贫寒的家庭之中。家乡秀美的山川,并没给他带来果腹的食粮。8岁的时候,母亲生阑尾炎,年幼的他陪着母亲去医院,煮好地瓜汤送到母亲的床前;12岁的时候,他开始在家附近的工地上干活、卖冰棍,只为挣钱交学费。和所有热爱知识的孩子一样,他渴望沐浴在智慧的阳光下茁壮成长,成为对社会有用的人。“那时,我常常躺在小山坡上,望着蓝天,幻想着有一天自己能成为一名空军,遨游天际。”然而生计的艰难,使年仅16岁的他初中还没毕业就被迫辍学而随父到建筑工地打短工、卖苦力,林圣雄的创业生涯就这样在走南闯北的日子中开始了。穷的时

财富背后

CAIFU BEIHOU



候，他躺在火车的凳子下面睡觉；饿的时候，一个馒头让他从广西熬到了金华；困的时候，工地就成了他临时的“床”。由于天性机敏过人，加上山里孩子特有的吃苦耐劳，林圣雄很快在茫茫打工人群中脱颖而出。小有积累后，他

便抓住机遇，大胆创业，终于从社会生活的最底层一步一步闯了出来。1989年，林圣雄带着200多名公司员工及温州老乡，进驻西藏，参与建设满拉电站和沃卡电站。在海拔5000多米的青藏高原上，与恶劣的自然条件作斗争，认真完成各项施工任务。一位中央首长到工地视察后，动情地说：“真不容易啊，哪怕只是睡在此地，也是功臣呀。”而林圣雄却在这里一干就是五年。这五年，是林圣雄创业最艰苦的五年，当时他还未满30岁。他把人生最多彩的年华，献给了西藏这块神奇而美丽的土地。1994年，林圣雄的公司非常幸运地获得了参与建设三峡永久船闸工程的机会。“高峡出平湖，天堑变通途。神女应无恙，当惊世界殊。”当年毛泽东主席的豪迈诗句，如今成了活生生的现实。能作为国家重点工程——三峡工程的一名建设者，林圣雄从内心感到骄傲。

经过多年努力拼搏，如今的林圣雄已拥有以自己名字命名的集团公司——浙江圣雄集团有限公司。

“我们的爸爸”

与林圣雄交谈时，你会发现他说得非常简单、非常平淡，似乎一切都那样地不值一提，都很普通，都是不经意间而为之，但却总是使人肃然起敬。因为，这个普通的农家子弟，有着一颗与常人不同的滚热的心。

有句老话说“达者兼济天下”，意思就是说，富人应该用自己的财富回报社会。“做事业不但要做得精彩，更要做得有价值。”林圣雄说。

经历过由于贫困而失学的痛苦和无奈，无论在浙江老家，还是在外地，每当

林圣雄看到经济落后地区的许多孩子因为家境贫穷而不能上学时,就会触动那份童年时的遗憾,从而产生一种强烈的愿望:在知识决定命运的时代,孩子们不能再因为贫困而远离校园。

1991年底,林圣雄在成都机场候机大厅,看到一位女教师和几位学生在为希望工程募捐,林圣雄当时还以为是与筑路有关的什么工程,因为在此之前他从来没有听说过希望工程。出于包工头的职业习惯,林圣雄凑上前去打听“工程”。一打听,才知道此“工程”非彼“工程”。当他看到宣传画上孩子们那一双双渴求知识的明亮的大眼睛时,当他了解到希望工程是为了帮助读不起书的孩子们重返课堂时,他立刻产生了强烈的共鸣。他马上毫不犹豫地准备回家过年用的1200元钱中拿出1000元钱投进了募捐箱。师生们很激动,一定要他留下姓名,他写下了“爱心人”三个字就走了。

从此,林圣雄艰辛创业的一生,就与希望工程,与救助贫困地区失学儿童,与帮助贫困地区改善办学条件,与救灾济贫的种种义举,紧紧地连在了一起。“我忘不掉自己小时失学那一幕。”当记者问及林圣雄为什么这么热心于希望工程这项公益事业时,他表情颇为凝重。林圣雄说,他希望自己留给子女的不是巨额物质财富,而是一笔丰富的精神财富。他最大的愿望,是在有生之年凭自己的努力与奋斗,捐资建立 100 所希望学校,再为这 100 所希望学校设立专门的奖教助学基金。如今,他已经做到并且超越了。“人是需要一点精神的。再富有的人,同一时间里也只能住一套房子,睡一张床,穿一套衣服。失学儿童得以重返校园时那种雀跃的表情,对我来说是很大的触动,让我意识到我为此所做的究竟意味着什么。”林圣雄说。

“对于慈善家和企业家,我更看重前者。这是两个不同的阶段,作为一个企业家,他是一个投资者,应该分秒必争,商场如战场,做企业不是做慈善,如果那样做,企业会垮掉,员工会失业,而员工恰恰是企业创造财富的主体。当你拥有了财富以后再去 做慈善,这是回报社会的最好方式。现在我更多的精力还是放在企业上。”林圣雄是一个对“商道”和“侠道”分得很清楚的人,他就在精明和大度中不断地转换着角色,而且非常成功。

林圣雄有很多的孩子。

很多的孩子也都有一个共同的爸爸。

“这是我们的爸爸”。

从前,现在,甚至很久以后,

当这样的叫声一直在林圣雄的耳边响起时，

这份财富会让人富有一生。

品牌的 fans

采访期间,记者和林圣雄共进了晚餐。窗外,华灯初上,一派繁华的商业景象,不知不觉中,林圣雄和记者谈起了对衣着、饮食、品牌的一些看法。

“我觉得,穿着代表着一个人的公众形象,假如一个人不顾及自己的形象,自然,人们也不会去尊重他,更谈不上以他为骄傲。所以我很注重仪表,很注意形象。”林圣雄并没有能避开中年男人“发福”的现象,但是,神采奕奕的他却有着别样的风采。

在林圣雄的眼中,品牌是社会前进力量的象征,是世界先进性成果的代表,也是经济发展的浓缩。“我很喜欢品牌。虽然没有钟爱的品牌,但是只要符合我的审美观即可——大气、庄重!”个头并不高的林圣雄,话语间却充满着温州商人的豪气。

这个豪气的温州商人对饮食的要求却甚为简单。“对于饮食,我一点也不讲究。一瓶矿泉水,一只面包就可以填饱我的肚子;一包方便面也可以让我吃得美滋滋。”

生活中,除了这些,还有很多,“由于我总是停留在工作状态,所以这么多年以来,几乎没有时间和家人外出旅游;女儿在英国读书,我也从没有时间去看望她;就连我心爱的高尔夫球杆也是多年未碰了。”许久,林圣雄的眼中流过一丝遗憾。

“生活是一种回忆”,在结束这次采访的时候,林圣雄感慨万千地说。

诚然,今天将成为明天的回忆,而这,就是生活!

林圣雄典型的一天

8:00——早上起床,回忆昨天所做的事情。

8:30——到达公司(现在没有时间来进行早锻炼,或许今后会有)。

8:30——安排公司日常工作,阅读报纸、杂志,会见客人。

12:00——和员工一起吃饭,有时也会吃方便面。

12:30——紧接着继续工作(没有午休时间),了解企业日常工作的情况,与员工进行互动、交流。

18:30——正常下班(但更多的时候是在 20:00 或 21:00 离开,要处理慈善机构方面的事务。“我都是用自己的业余时间做慈善,从不占用工作的时间。”)。

01:00——回家休息(很多时候都是在宾馆或者飞机上度过)。

林圣雄的小档案

星座:摩羯座

血型:AB

最喜欢的手机品牌:VERTU

最喜欢的服装品牌:Stefano Ricci

最欣赏的车型:Ferrari(法拉利)

(原载于《浙商》杂志 2006 年 12 月)

姚季鑫：生活是追求 “幸福”与“善”的过程

潘欣怡

个性篇

记者：有人说，民营企业的企业文化在很大程度上体现着该企业老总的个性，您赞同这样的说法吗？在您看来，“三狮集团”有着一种什么样个性的文化？

姚季鑫：我赞同，我觉得“三狮”的文化带有“国有民营”的色彩，所以我在很多场合都将我们的企业定义为“国有民营企业”。“国有”、“民营”作为两种不同的经济现象和经济体制，各有优势。现在的文化，我们讲求混合、杂交、合作，这是一些非常重要的理念。“国有”的文化是计划经济体制下产生的，强调公平，在当时的条件下存在着合理性；而民营经济是在夹缝中生存的，是由私营经济产生的，强调个人的创造性、个人的业绩，效率是摆在第一位的。所以，这两者文化的结合，也就是效率与公平的结合。

记者：那您觉得您的性格特点是什么？如果要把您的性格用一种动物来形容，您会选择哪一种动物？

姚季鑫：我是两种动物的组合，头是狮子，身体是羊，这种动物目前还没有吧。

记者：可以尝试着杂交。

姚季鑫：我是属羊的，而我的企业又取名为“三狮”。羊和狮子的身上恰恰反映了“国有”、“民营”两者的特点，两者的结合即传统文化和现代开放式文化的结合。狮子是兽中之王的代表，象征着“积极、勇猛、进取”的精神。在西方，人们崇拜狮子，拿破仑也形容中国是一头睡着的狮子。然而，羊却体现了人性中善良、温柔的一面。

记者:您是如何将两者融合在您的性格中的?

姚季鑫：我本身也不喜欢抛头露面，但是历史把我摆在了企业家的位置上，逼着我们不断地去创新、去开拓、去冒险。作为一名企业家，我又必须考虑怎样在风险中锁定风险，如履薄冰、小心翼翼。我的性格中很明显地包含着两种动物的色彩，该要进攻的时候，就如一头狮子一样勇猛；该要谨慎、随和、服从历史潮流的时候，就像一只温顺的绵羊，跟着牧羊人扬鞭所指引的方向走去。

教育篇

记者:一个人的性格特点,一部分取决于先天,另一部分取决于成长的环境,父母影响的重要性更是不言而喻。

姚季鑫:的确如此。人生的目的就是追求幸福和快乐,我可能命中注定就是很幸福的。因为我的父母亲都是比较开明、民主的人,他们从不对我有太多的限制和束缚,他们从不强迫子女去做什么,只会用心地去引导。记得小时候,我极不愿意去幼儿园,因为那里让我觉得不自在,母亲得知以后,就同意我不去了。因此,我觉得我的成长环境很宽松、很自由。

记者:那么,您肯定是个贪玩的小孩子,学习方面怎么样?

姚季鑫:学习,对我来说,一直都是一件轻松的事情。在读小学的时候,我就是班长,不但学习成绩一直很优秀,各项体育运动我都是拔尖的,田径、游泳、乒乓球,我样样擅长;小提琴、笛子、口琴,我样样精通。

记者:德、智、体、美、劳,全面发展。

姚季鑫:是的,我是一个各方面发展都比较均衡的优秀学生。

记者:关于您的“优秀”,您最想感激的人是谁?

姚季鑫：我的父母。他们有一种特殊的教育模式，让孩子按照天性去发展，学会玩、学会热爱自然，锻炼体魄，鼓励孩子参与竞争，同时又接受文艺、音乐的熏陶。这些，在今天看来，都是对一个孩子的智力系统全方位的开发。

记者:您的父亲是水泥行业第一代的国企领导,是吗?在您的印象中,他给您的一生带来了怎样的影响?

姚季鑫：是的。我的父亲对子女很宽厚，总是鼓励我们干我们喜欢的事情。虽然父亲没有功成名就，也没有获得很高的地位、很多的财产，但是他忘我工作的精神在无形之中成就了他崇高的人格，这也是我成长的方向。

记者：父亲给您留下最深刻的品质是什么？



财富背后

CAIFU BEIHOU

姚季鑫：独立性！我从父亲的身上学会的是：干什么事情都要靠自己的努力。

记者：那您也是这样教育您的下一代的？

姚季鑫：是的。我对我的儿子也是这样要求的，从小，他跌倒我从来不去扶他，让他自己学会站起来。我也常常引导他要做一个诚实、正直的人，万事要靠自己努力去解决，他的第一份工作也是靠他自己去找的。

事业篇

记者：您曾经做过教师，现在是一名企业家，您如何看待这两种身份。发生在您的身上，您觉得有什么联系吗？

姚季鑫：当老师的时候，可以和学生一起学习、一起成长，同时还要不断地引导学生。教师不仅仅是教给学生一些知识和技能，更重要的是成为学生灵魂的工程师，帮助学生塑造人格。而企业家首先也应该是一个教育家，一个企业的文化和精神是需要企业家去塑造的。所以，企业家首先要去学习人类先进的东西、前卫的知识，然后进行传播，并最终带领大家一起去实践和奋斗。这一点，企业家和教师是相通的。

记者：但是一个企业家所要承受的压力是更为巨大的。

姚季鑫：是的。这两年是最艰辛的时期。面对产业结构调整，我必须承受淘汰落后、效益递减等等的压力，不可否认，这是社会历史必须要我们去冒的险。

记者：面对压力的时候，您如何调整心态？



姚季鑫：我经常引用《圣经》上的一句话鼓舞我的员工——当受苦受难的时候，是主赐福你的时候。

记者：有效吗？

姚季鑫：当然。作为一名企业家，就是要敢于面对压力、化压力为动力，把生产

力从比较低的领域引领到比较高的领域，从而使企业成为世界一流的企业，为社会创造越来越多的财富。

记者：那您个人的财富观是什么？

姚季鑫：我觉得个人的财富就是对生活的满足感，对幸福的正确理解，还要有良好的身体和健康的心灵。

人格篇

记者：您说过，您最希望听到别人对自己的评价是“一个正直的人”，那您认为何为正直的人？

姚季鑫：正直的人就是所做的事最终要对得起人民大众的人，也就是所做的任何事情都要经得起历史的考验。这不能简单地仅用人和人之间的关系来理解。

记者：那您又是如何塑造自己成为正直的人的呢？

姚季鑫：我们做事，要独立地思考和行动，不能人云亦云。作为老总，不要简单地去听别人今天对你的评价，因为你所做的是要能对大多数人长期负责任的。

记者：正直的男人是否就是成功的男人呢？

姚季鑫：成功的男人首先应该是正直的，其次他应该有卓越的目标，然后他应该是一个有毅力、有耐心的人，同时，他也应该是有一定能力的。我认为这就是我对成功男人的理解。

记者：您觉得自己是一个成功的男人吗？

姚季鑫：我认为我是一个成功的男人。

记者：那您觉得成功男人和好男人有区别吗？

姚季鑫：过去，中国人大多数都是好人，但是成功的人却不多。由于历史的局限，中国人缺少远大的抱负和志向，不愿做那些冒险的事、创新的事。但在今天的中国，好的中国男人必须要有远大的理想、宽阔的胸怀、敢冒风险，这也是过去中国文化中所缺少的部分。当今的社会，成功的男人应该说也是好的男人。成功的男人要站在世界的角度去思考如何改变、提升中国的世界地位，使中国屹立于世界强国之林。

生活篇

记者：这些年风风雨雨走来，谈谈您对生活的理解。

姚季鑫：生活包含了一切，人活着就是生活，生活的目的就是追求“幸福”和“善”的过程。

记者：什么时候最能让您感受到“幸福”的存在？

姚季鑫：和家人在一起的时光。

记者：听说您有三分之一的时间可以和家人一起共餐，这在企业家中是为数不多的，能谈谈“家”对您的意义吗？

姚季鑫：一个家庭中，妻子就像是宁静的港湾，丈夫就像是一艘在大海中乘风破浪的战舰，在经过几万里的航行之后，回到港湾，这时可以充分感觉到家庭的温馨。

记者：那孩子呢？

姚季鑫：孩子就是我们的希望，就是航标灯。

记者：您会经常和家人外出度假吗？周末会干些什么？

姚季鑫：和家人外出旅游的时间很少。周末通常会待在家里，妻子打扫卫生、我看书、儿子玩电脑——这样一幕是常常会在我家出现的。当然，我们也会抽空去西湖边散步，去书店购书，去商场血拼。

记者：那您一定会关注一些名牌产品、奢侈品吧？

姚季鑫：对于前卫的奢侈品，我不是非常追捧，但我夫人是一个名牌产品、奢侈品的追求者，当然我很支持她。

记者：为什么？

姚季鑫：因为我觉得社会文明的过程就是不断把奢侈品变成日常用品的过程。

记者：别人都说您的穿着很讲究。

姚季鑫：是的，这都要归功于我的夫人，她会用心“包装”我，我一点也不用操心。我觉得一个人的形象会反映出他的精神、气质和内涵。一个企业家的形象更是代表了一个企业的形象。

记者：您的人生梦想是什么？

姚季鑫：创造世界水泥行业最强的企业，有一个温馨美好的家庭，有一个比我更有出息的儿子。

姚季鑫典型的一天

- 6:00——起床,看书。
7:00——收看早间新闻,做自编的健身操。
7:15——写书法。
8:15——沐浴上班。
9:00——开始工作:接待客人、开会、去下属公司检查。
12:00——和员工一起吃快餐。
12:30——参加各种会议。
18:00——接待客人,处理白天没有时间完成的事。
22:00——回家,看电视,阅读书籍、报纸、杂志。
23:30——睡觉。

姚季鑫的小档案

英文名:George

星座:双子座

血型:O型

最喜欢的手机品牌:SAMSUNG(三星)

最喜欢的服装品牌:Ermenegildo Zegna(杰尼亚)

最欣赏的车型:Audi(奥迪)

(原载于《浙商》杂志 2007 年 1 月)

章鹏飞：享受生活也是一种奢侈

潘欣怡

着 装

长头发，花衬衣，喇叭裤，墨镜，这是章鹏飞对自己的记忆。

记者：我摘录了这样一段关于您的描述，过去的您，如此包装自己？

章鹏飞：确实如此。我烫过头发，穿过喇叭裤，那时，不仅我自己穿牛仔裤，还动员我的女朋友，也就是我现在的太太穿，动员她的家人穿。

记者：那是在 20 世纪 80 年代初的事吧？如此前卫的着装，您的岳父能接受吗？

章鹏飞：对，那时我岳父是大学的教授，相对比较保守，不允许家里人穿牛仔裤，那时还是“毛脚女婿”的我偏偏穿着牛仔裤走进了他们家。

记者：结果呢，被赶出来了？

章鹏飞：不可思议的是，不但没有被赶出来，我还说服了我的岳父，最终他也穿上了牛仔裤。

记者：您对穿着的追求正如您企业的名字一样，很“现代”！

章鹏飞：准确地说，我还是比较能适应这个时代潮流的，能够跟得上时代的步伐和节奏，有时甚至还能超越一点，我想这或许就是我的活力所在吧。

记者：那“现代”的活力体现在哪里？

章鹏飞：体现在创新上！首先，我们把“现代”二字作为公司的名称正是最好的写照。其次，回头看我们企业发展的历程，也是紧跟时代、不断创新和突破的。1990 年，我们成立了浙江省第一家装饰材料公司；1992 年，我一口气注册了 43 大类 198 个“现代”商标；1993 年，创办了中国最早的家用电器市场；1995 年，我们企业把杭州马路上所有生锈的破烂护栏都换成不锈钢钢管……

记者：现代大厦的落成也算是一种创新？

章鹏飞：当然！虽然当时有很多反对意见，包括对它的颜色、造型、格局，看法不一、众说纷纭，可我坚持了，坚持了创新的理念。

画 画

他梦想着建造一个艺术村，一个依山傍水的地方，一个美丽如画的艺术仙境。

记者：您超前的意识，是天生的，还是后天熏陶的？

章鹏飞：是后天的一种意念、一种意识，同时，还有自身不断的追求和调整。

记者：和您学过画画是否也有关联？

章鹏飞：对，我的意识和智慧源于最初对国画的热衷。

记者：在经商的过程中，您有没有寻找到画家和商人的结合点？

章鹏飞：我原来在纸上画画，现在在商场画画，道理是一样的。首先，就全局而言，整个创意、构思对画画很重要，做企业也是如此。我不会追求急功近利，更多的是把重点放在对于宏观的考虑和企业的战略部署上。

记者：您的经营理念得益于您的绘画技能？

章鹏飞：是的。我的创新意识来自于画画时的意念，我不会跟着别人走，喜欢有自己的想法和思路。从创业到今天，这一路上，我都在做自己想做、喜欢做甚至是有创意的东西。不管是我现在建造现代大厦，还是做专业市场，也不管是做房地产，还是进入资本市场，我都走自己的路。

记者：一个画画的人转变为一个下海的商人，您的梦想哪里去了？

章鹏飞：艺术的修养来自对人生、社会的体验。经商可以使我更深刻地认识社会，同时还可以为将来的艺术追求创造物质条件。下海只缘于画画，最终的目的还是为了画画。我的梦想从未熄灭过。

记者：您的艺术村现在进行得怎样？

章鹏飞：已经形成规划，正在慢慢地变成现实。我要将这个艺术村打造成最有中国文化特色的“人间仙境”。它将伴随着“现代”的发展而不断地完善起来。我们不但要去做，而且要把它做得最完美！

性 格

有一句话叫做“现代是一种力量”，这是章鹏飞的品牌口号。

记者：力量，给人一种刚强的感觉，您为人善良、谦虚、柔和，并不具备一些商人的狼性，是有名的“儒商”，您的性格中有刚烈的一面吗？

章鹏飞：我的性格中，“柔”的一面比较多吧，心肠软，手软。

记者：以柔克刚？

章鹏飞：是的。其实我觉得，每个企业、每个人都有他的特性，只要是适合他自己的就可以，柔也可以克刚嘛。可是，作为老板、经营者、CEO，在关键的时候，一定要有“手腕”，绝对不能手软，也绝对不能让步！我的意志力、品格、人品，体现了我刚强的一面。

记者：听说您最喜欢的动物是马，是您的个性所使？

章鹏飞：我比较喜欢马，吃的虽是草，跑得却很快。在我的家里，就有一匹用紫铜打造的2米多高的马。

记者：马的什么吸引了您？

章鹏飞：它的一种精神，一种奋发向上、吃苦耐劳的精神，它的承受力和坚强的毅力更是我所欣赏的。

记者：您认为您性格中的哪些特点对您的成功帮助最大？

章鹏飞：气度和包容吧，我深信，一个人有多大的度量，就能成就多大的事业！

享 受

一杯红酒，一份奢侈，一种享受。

记者：您说过，有品牌 and 没有品牌的产品的价值是不一样的。

章鹏飞：是的，因为一个品牌的形成是需要靠积累、靠打造、靠付出的。

记者：您具有强烈的品牌意识，请您谈谈对奢侈品的个人看法。您常购买吗？

章鹏飞：不能说经常买，会买一部分。我不是特别热衷奢侈品，但我很愿意去欣赏它。欣赏不等于要购买。

记者：欣赏的原因是您比较追求时尚吗？

章鹏飞：是的，我会经常去参与一些顶尖的酒会。前不久，我刚在上海参加了余秋雨先生的“红茶吧”开业 party，在那里，一杯茶就要 500 元呢。

记者：够奢侈的。

章鹏飞：其实，奢侈并不仅仅是吃、穿，是一个个的产品，享受生活的过程中也会有很多的奢侈。

记者：对于艺术家出身的您，您觉得奢侈品和艺术之间，在内涵上，有什么相似之处？

章鹏飞：奢侈品并不一定是最高价位的，它具有排他性、独特性。这也是艺术的一个重要特征。红酒就是一种艺术。

记者：喝红酒对您来说也是一种享受？

章鹏飞：红酒可以收藏，可以鉴赏，可以和朋友一起分享。选酒、醒酒、观酒、倒酒、品酒，我们可以在这个过程中不断地自我陶醉，因为它里面渗透着神秘，渗透着诱惑，渗透着文化。

记者：在那一刻，红酒和您融为一体了？

章鹏飞：是的，它让你忘掉很多的烦恼，浮现很多美好的想象。

健 康

如今身价过亿的章鹏飞，依然过着标新立异的生活。

记者：可以说您是一位比较贪玩的企业家吗？

章鹏飞：可以。

记者：除了钟爱红酒，您平时还有什么喜好？

章鹏飞：我喜欢打乒乓球、羽毛球、高尔夫，当然，最喜欢的还是游泳。因为年轻的时候喜欢冬泳，虽然现在没时间去游了，但还是坚持洗冷水澡，不但有助于健康，更可以培养自己的毅力。

记者：那您觉得健康的生活最重要的是什么？

章鹏飞：是心态。譬如我们 20 层的现代大厦，我经常是一步一步走上去的，还常常“绑架”我的员工一起走。和别人不一样的是，我把走楼梯看成是一种享受，而并非锻炼。在享受工作的同时享受生活嘛。

记者：据说，您 20 岁时便立志要走遍全世界，这也是您享受生活的一部分？

章鹏飞：是的。我已经走了 50 多个国家了，我的目标是先走完 100 个国家。

财富背后

CAIFU BEIHOU

记者：哪个国家最让您流连忘返？

章鹏飞：荷兰的风光，澳洲的宽广，法国的浪漫，这三个国家是最让我回味的。

记者：那您是一位浪漫的男人吗？

章鹏飞：不算是，我还是比较保守和传统的。

家庭

作为企业家的章鹏飞在经营好“现代”这个家的同时，也不失对家庭的责任和体贴。

记者：您会和家人一起外出旅游、度假吗？

章鹏飞：2002年的时候，我带她们去了澳洲过度假。这些年，为了事业，欠太太、欠女儿的太多了，以后争取有更多的机会可以补偿她们。

记者：每个成功的男人背后都有一个成功的女人，我想知道您是怎么看待事业与家庭的？

章鹏飞：这句话肯定是对的，一个家庭如果不和睦，这个企业家势必也会很痛苦、很辛苦。家庭是人生中很重要的组成部分，我们应该去珍惜它。一个人的

交际圈中，总会有异性存在，有的适合做太太，有的适合做朋友，不能把朋友和家庭混为一谈！对于家庭，你既然建立了它，就必须去维护它、承受它，甚至把有些不满当做享受去对待。

记者：您是如何与太太相处的？

章鹏飞：她对我的事业支持很大，帮助我照顾老人、孩子，至今，我都没有洗过一双袜子、一只碗。

记者：谈谈您的女儿，您和她交流的时间肯定不多。

章鹏飞：我有一个17岁的女儿，有一次我们在交流的时候，她和我说：“老爸，我以后不要你的



钱,也不会去你的企业接班,我只希望今后你能支持我,让我做自己想做的事情。”

记者:听了女儿的话,一定很暖心吧?

章鹏飞:是的,我的女儿真的很不错,很懂事,虽然我们交流不多,但一直很有默契!

章鹏飞的小档案

英文名:Jason

星座:天秤座

血型:A型

最喜欢的彩铃歌曲:朋友

最喜欢的服装品牌:现代

最欣赏的车型:BenZ(奔驰)

(原载于《浙商》杂志 2007 年 2 月)

陈妙林：与酒店共舞 与快乐相随

潘欣怡

两个“一不小心”

记者：您怎么会对酒店业产生兴趣的？

陈妙林：1985年，我清楚地记得，那正是从计划经济转入市场经济的年代，在萧山物资局工作的我受命建造萧山宾馆，就这样，我这个门外汉一脚跨进了酒店的“大门”。所以，我对酒店业的浓厚兴趣，用两个“一不小心”来形容更为确切。

记者：两个“一不小心”？

陈妙林：一不小心，我的身份从政府公务员转换到旅游行业“老板”的角色；一不小心，我的工作环境从国有体制转换到民营企业体制。

记者：面对这样的转变，您犹豫过吗？

陈妙林：当时让我搞酒店，说实话，我还不愿意，当然，不愿意还是得去，去了就得做，而且要认认真真地做。我这个人不是自己吹，有一个最大的特点，就是叫我干哪一行，我都会认真地去干。

记者：23年与酒店业的“亲密接触”，您最大的感受是什么？

陈妙林：作为第三产业中的酒店业，在中国仍然是一个朝阳产业，提升的空间非常大，因为还有很多设施、服务需要得到极大的改善。

记者：仪表堂堂，俊朗儒雅，是您给很多人的第一印象。您的着装注重对品牌的选择吗？

陈妙林：我对西服和衬衣的选择，会有一定的要求。因为我外在的面貌，不仅代表我自己，更是代表着公司的形象。

记者：作为一个酒店人，外在的形象固然重要，但内在的气质更是一种必不

可少的元素，您是如何做到内外兼修的？

陈妙林：气质的培养不是一个人的事，而是业内的每一个人，都需要身体力行的，这需要一个过程，其中牵涉到整个民族的文化、传统，个人的素质、习惯等一系列的要素。



记者：您觉得这些要素在您身上是如何体现的？

陈妙林：出席宴会、会议，我一般不会迟到；公司会议的开始时间，我要求前后不超过两分钟；我会注意在不同的场合穿着适合这个场合的服装；观看演出、歌舞剧，我会提前进场，并在结束时报以掌声直至最后一个演员的谢幕。

记者：您说素质的提升不是一个人的事，而是需要一群人努力的，那您是怎样要求您的员工的？

陈妙林：譬如，上班必须化妆、必须着工作服，看见客人必须招呼、必须用礼貌用语交流等。

记者：那您是怎么去感染他们的？

陈妙林：无论是哪一位服务员，和我面对面的时候，我都会用微笑向他们打招呼，以我自己去影响他们。

快乐生活，快乐工作

记者：谈谈您倡导的座右铭——快乐工作。在您看来，工作是否像度假一样也是一种享受？

陈妙林：做人，特别是作为一个男人，事业永远是摆在第一位的，而做事业的目的是为了更好地生活，所以我们要寻求快乐的生活方式。“开元”有个理念——快乐生活，快乐工作！快乐要贯穿于整个生活和工作。因为很难完全做到，所以我们首先需要倡导，然后努力去做、努力去做实现。

记者：快乐是相对的，不是绝对的。

陈妙林：是的，因此这牵涉到一个心态问题，我们在营造企业文化的时候很关注这一点。

记者：那如何在工作中摆正心态，感受快乐呢？

陈妙林：工作，在一般意义上来说，总是乏味的，不是令人愉悦的，因为工作中总是存在着种种的制约。一个人的工作、生活如果总是处于被动的状态，那就觉得厌烦甚至痛苦。因此，要在工作中享受快乐，就要倡导“主动工作”的工作态度。作为一名老总，我就应该以“主动”的心态去做好这个老总，若是我的上级总是给我很大的压力，那我就很难快乐起来，很难主动起来。

记者：那您又是采用什么样的方式让您的员工享受工作的快乐呢？

陈妙林：我总是在不断地调整管理方式，让我的员工放松心情，减轻压力。反过来，适当的压力就是动力，这个压力就是一个目标。例如我们现在推行的绩效考核制度。首先我给他们制定一个目标，今年必须完成的目标，至于如何在12个月内安排好工作计划，如何最终实现这个目标，我从不多加指导。当然，这也并非等于完全放手，我会通过周会和月度会议听取目标的进展程度。

记者：看来您是一个注重结果，而不注重过程的人。

陈妙林：是的，要做一个好的领导，应该注重它的结果，而不是过程。如果注重过程的每一个细节，员工会很痛苦，我也会很痛苦。

记者：您很少把大生意放在办公室，而是选择在室外，您对工作氛围的注重，是否也是“快乐工作”的体现呢？

陈妙林：这是为了让工作达到最佳效果的一种选择，氛围对于生意的成败非常重要。有些事情，特别是重大的商务谈判，放在办公室洽谈毕竟是比较沉闷的，当生意谈到比较尴尬的时候，如果在办公室，那么肯定就结束了，而如果在游艇上的话，可以看看山，看看海，扯开话题，然后配上美酒、享受美食，这样彼此间的陌生感就会减少，谈生意也就容易多了。当然，如果今天的访谈选择在酒吧，一定会更随意、更精彩！

记者：这样的工作方式，是否意味着您是一位很感性的人？

陈妙林：可能在我的身上，感性会多一点，但在平时的工作中，我还是很理性的。喝酒的时候，我比较直爽、豪放，属于性情中人，但是碰到原则问题、重大的决策，我相对比较理性；在我的员工面前，我是一个随和的人，但是面对我的直接部下，我会比较严厉。不同的场合处理不同的事情，不同的性格对待不同的事情。

记者：感性中渗透着理性，理性中包容着感性。

陈妙林：是的，虽然我只是一个粗人。

记者：在“宾客就是上帝”的酒店业中，随和的性格、谦恭的态度甚为关键。

陈妙林：对于宾客而言，我们酒店的每一个人都会对他们产生很大的影响，因为他们是我们的上帝。所以我总是对我的员工说，没有我们的宾客就没有我们的生活；没有我们的工作，也就没有我们的所有。随和的性格、谦恭的态度，不仅是工作的需要，更是一种职业道德。

记者：随和的性格，是在“酒店生涯”中磨合出来的吗？

陈妙林：不，我一直是这样的，我只是一个普通的人，“开元盛世”是我的员工们帮我开辟出来的，我非常敬重他们。我的随和，不是刻意，也不是虚伪，是对他人的敬重，也是我做人的原则。

用财富实现人生价值

记者：这些年，您坚持冬泳，在这当中，您得到了什么，又学到了什么？

陈妙林：得到了一种身心的愉悦，学到了一种集体的力量。当一个人把精力完全专注于运动时，工作的压力就被抛到九霄云外，剩下的只有快乐。能够坚持冬泳，除了自己的意愿、坚强的心理素质以外，还有集体的力量在支撑着我、带动着我。这正如我们“开元”的壮大，与其说是我引领着企业的发展，不如说是我们企业的全体员工，特别是年轻人推动着“开元”前进的脚步。冬泳给我带来的不仅是强健的体魄，更多的是让我意识到了团队精神的重要性。

记者：您是国内第一个斥资 1000 万元购买游艇的商人，据说它还有英国皇家血统，它对您和开元旅业的意义何在？

陈妙林：购买豪华游艇，不是为了自己享受，也不是为了出风头，只是作为建造在千岛湖的五星级酒店的配套设施而已。

记者：有人说您是在作秀，是为了体现自己的身价？

陈妙林：没有。游艇并非我个人购买，而是由千岛湖度假酒店购买的。

记者：购买游艇在国外被视为奢侈生活的表现，谈谈您眼中的奢侈。

陈妙林：从心底来说，我不喜欢“奢侈”这个词。奢侈意味着是一种浪费，现阶段，我们不能浪费，也不能奢侈。

记者：您如何定位自己的生活消费？

陈妙林：在我的生活中，除了对服装的品牌有所讲究外，我不会去追捧那些价值连城的物品。就拿我的坐驾来说，一辆车，我会跑完十年才更换新的。如今，

财富背后

CAIFU BEIHOU

我驾驶的是6年以前购买的宝马,我会再开4年,然后换新的。我欣赏宝马,所以从来不去考虑购买宾利、劳斯莱斯,现在不会,以后也不会。我不会为了追求豪华、新鲜而去换车,这是我的一种生活理念。

记者:您更崇尚高品质的生活,而并非奢侈,是吗?

陈妙林:是的,包括体育锻炼,我会为身体需要而去锻炼。

记者:在您的眼中,财富是什么?

陈妙林:财富是实现人生价值的一种工具。

陈妙林的小档案

血型:A型

最喜欢的彩铃歌曲:小白杨

最喜欢的手机品牌:Motorola(摩托罗拉)

最喜欢的服装品牌:西服——George Armani(乔治 阿玛尼)

衬衣——Zegna(杰尼亚)

裤子——BOSS

最欣赏的车型:BWM(宝马)

(原载于《浙商》杂志2007年3月上)

郑坚江：低调人做张扬事

潘欣怡

童年篇

记者：有过去，才有现在，能回忆一下童年的您吗？

郑坚江：记忆中，我是一个顽皮、天真、对事物喜欢打破砂锅问到底的孩童。我总是拉着长辈们的衣角，让他们给我讲故事，像《三国演义》、《西游记》那样有故事情节的描述和人物个性的刻画的，常常是我最喜欢的故事。

记者：那上学以后，您的语文成绩一定不错吧？

郑坚江：恰恰相反，我对数学非常感兴趣，不喜欢死记硬背的语文。但是每次的考试结果，却又是语文好于数学。

记者：那是什么原因？

郑坚江：从小，我就有着一种强烈的欲望——要对每一件事负责，要将每一件事做得最好！由于我喜欢数学，所以对数学的考分往时期望值很高，考试之前，常常彻夜难眠，后来才明白，其实这样反而是给自己造成了很大的压力和痛苦。

记者：事物都有两面性。其实，从儿时起，您的潜意识中就养成了好学、爱动脑筋、遇事有责任感的良好习惯。

郑坚江：不可否认，今天我的事业发展、进步和收获，与我的过去是密不可分的。

记者：在您的成长过程中，父母扮演了怎样的角色？他们给了您什么？

郑坚江：我的家境并不好，父亲一人微薄的收入要照顾一家6口，除此，家里没有其他任何的经济来源。表面上看，父母什么都没给我，其实，他们却让我得到了一种精神：凡事需要靠自己的奋斗、努力去获取在未来属于自己的巨

大财富。

记者：可想而知，您那时的生活一定非常节俭、朴素。

郑坚江：记得那时，“半根油条蘸酱油”是我一整个星期的早饭“伴侣”，那已经不是吃油条的概念，而是吮吸油条的油溶入酱油的滋味。

记者：油条的滋味，您现在还记忆犹新吧？

郑坚江：童年的烙印和记忆是终身难忘的！

在郑坚江办公室的墙壁上，挂着一张卡通式的汉语拼音字母表，他笑着告诉记者：“我的普通话不标准，就是因为没有赶上汉语拼音的学习，现在补，应该还来得及。”

创业篇

记者：您的人生转变出现在什么时候？

郑坚江：中国社会改革开放的时代。我 17 岁初中毕业，先是修理电动机、汽车，8 年后的 1987 年，我决定承包乡办钟表零件厂，从此走上了我的创业旅程。

记者：您曾说过，您经历过最艰难的事情是没有钱而又有想做的事。

郑坚江：创业之初，我的身边只有 7 个人，大家待在一个牛棚里，当时的企业负债二十几万元，已经走到倒闭的边缘。在大家的眼里，我只是一个没有经历沉淀、没有资本积累、没有经营经验的“毛头小伙子”。

记者：那您是如何让别人另眼相看的呢？

郑坚江：为了贷款 3000 元，我在银行“软磨硬泡”了一个星期；为了得到大厂的认可，我不惜放下颜面，向兄弟企业借厂房。

记者：“借鸡生蛋”的办法？

郑坚江：没有钱，就用智慧、用社会的资源，这是一种“善意的欺骗”。我始终相信，精诚所至、金石为开，只要认准是对的，努力去做、去奋斗，付出智慧、理念、真情、时间，定能实现自己的梦想。

记者：那段时间，您所承受的压力肯定是巨大的。

郑坚江：当然。因为忽略了对市场信息的捕捉，曾有上万元的货物因推销不掉而堆积；因为缺乏经验，曾有电表被送广东后拿不到一分钱，而我却无可奈何……

记者：21 年坎坎坷坷地走来，您后悔过最初的选择吗？

郑坚江：从未后悔过！这 21 年，我经历了企业的抉择、经营的成败、产业的

调整,没有经历过的人是不能够理解和体会的,这些都已成为我未来事业进一步发展的宝贵财富。

记者:您是怎样定义财富的?

郑坚江:财富有两种,有形财富和无形财富。对于有形财富的理解,我觉得更多的是一种社会责任——为国家多交税收,为企业多创造经济效益,为员工多谋福利,为社会多创造劳动就业。而无形财富,我认为是一个人的智慧、理念、价值观、思想的融合。从另一个角度来说,没有无形财富的存在,有形财富也就失去了它的意义,失去了它的灵魂。

面前的郑坚江,坦然、从容,可是多年前,他也经受着忐忑不安、夜不能寐的困苦。“因为巨大的精神压力,我的身体躺在床上,脑子却在激烈地斗争,仿佛快到崩溃的边缘。”这样的经历,郑坚江清楚地记得有过4次,用他的话来说,每经历一次,就像是一次电脑升级,有着难以想象的刺激和痛苦。

个性篇

记者:凡事都要做得最好,这样的欲望是与生俱来的,还是和您的成长经历有关?

郑坚江:一方面是先天的,有事搁在心上时,我总是睡不着觉。另一方面是后天的,从小的磨炼和积累让自己产生了凡事都要争做第一的欲望,而这种欲望就迫使我不断地学习。

记者:其实,您每天都是如履薄冰,面临着各方面的压力,是吗?

郑坚江:是的。首先,同行、区域内优秀的企业不断地发展和前进,对我来说,既是一种压力也是一种动力;其次,我是否能满足员工的要求,避免优秀的员工对我说“byebye”,这也是我要考虑的;最后,奥克斯如何赢得消费者的“心”,更是一种无形的压力。

记者:很多人说您是一个能人,造电能表用5年的时间就做到全国第一;造空调也用8年的时间就做到国内的第4名,这是否意味着您做一件事情会不惜一切代价呢?

郑坚江:我是一个执著又非常有责任心的人,有着认准目标就义无反顾、锲而不舍的个性。

记者:所以有人说,您是一代“枭雄”,大家都怕您,只要是您涉足的行业,竞争对手甚至会恨您,称您为“搅局者”。您怎样看待这样的评价?



郑坚江：“搅局者”，关键是自己怎么理解，看起来是贬义，而我却认为是褒义。“搅局者”带来的是打破行业规则、推动行业洗牌、提升行业的整体水平。适者生存，不适者淘汰！

记者：奥克斯是

一个充满张扬的企业。

郑坚江：是的。

记者：而您本人却很低调，甚至有些腼腆。

郑坚江：我的性格属于复合型，比较复杂，往往在不同的环境扮演不同的角色。

记者：像是一条变色龙？

郑坚江：哈哈。在外界看来，奥克斯比较张扬，而我比较低调，但是从我们企业内部来理解，我这个人从来是不低调的，甚至比较高调。

记者：对外界低调的原因是什么？

郑坚江：当下，我的企业离我的定位、目标、想法还没完全匹配，我不必去夸夸其谈，待到企业的发展达到我的理想、符合我的目标后，我会向外界展示我的风采。更重要的是，做事业好比造高楼，需要扎实、深厚的地下功底。我的这幢企业高楼还在不断地修建过程中，需要打下更加牢固的地下基石。

在这次采访前，记者将郑坚江定格为“一个难以对话的人”；采访结束的时候，郑坚江把 Skype（一种网络通讯工具）的用户名告诉了记者，并说：“我们以后可以用它对话”。

“一个可以做朋友的企业家。”离开郑坚江办公室的时候，记者这样认为。

家庭篇

记者：刚才您提到，一个人要有责任，特别是一个优秀的企业家要有社会责任，社会责任除了对企业的责任，还有对家庭的责任。

郑坚江：我对自己既欣慰又非常不满意。欣慰的是，通过勤奋、努力，使我的企业逐渐走上了健康发展的道路，获得了社会认同。不满意的是对家人的照顾、对子女的培养，我所尽到的责任非常少。

记者：毕竟有失必有得，老天都是公平的，事业和家庭很难做到同时兼顾。

郑坚江：如果让我再次选择，我还是会选前者。等我年龄更大一些了，我再来弥补亏欠家庭、孩子的亲情和时间。

记者：作为一个男人，您如何评价自己？

郑坚江：拥有事业的成功，我觉得非常自豪，但是对家庭，我始终有着负罪感，我的妻子为了我的事业付出了太多太多，我只能通过与她心灵上的默契来挽回她的认同和谅解。

一个成功男人的背后，一定有一位伟大的妻子——这句话，郑坚江对它的理解是那么深刻和透彻。

郑坚江的小档案

英文名：Ben

星座：双鱼座

最喜欢的彩铃歌曲：跳动的火焰

最喜欢的手机品牌：AUX(奥克斯)

最喜欢的服装品牌：Ermenegildo Zegna(杰尼亚)

最欣赏的车型：Benz(奔驰)

(原载于《浙商》杂志 2007 年 4 月上)

庞青年：“牛缘”未了，“车缘”不解

潘欣怡

昨天——“牛缘”未了

记者：与很多企业家的历程相似，您也是出生在一户贫苦人家家中。

庞青年：我可是一个地道的放牛娃呀。6岁的时候，我就每天与牛朝夕相“伴”了，14岁那年，我更是一个买卖牛的“专家”了。如何给牛治病、如何为牛保暖、如何把牛养壮，我是样样精通。

记者：那似乎是一份让您干得很得心应手的农活？

庞青年：不，那个时候做牛的买卖可是大生意，跟现在办工厂卖汽车一样，当时国家规定买了耕牛不到两个月不能卖，我从来都是遵守的。

记者：与牛“结缘”了多久？

庞青年：放牛，我可有20多年的“工龄”，直至工厂从几个人当家扩大到有60多人规模的时候，我还在养牛。这段经历磨砺了我凡事实干的精神。

记者：现在对牛还有“留恋”吗？

庞青年：每当我的车行驶过田间，若有牛的“身影”在我眼前掠过，我都会回头看一看，心里不免有一种亲切的感觉。

记者：听说您是农、林、水、木全干过？

庞青年：16岁，我开始在林木场割草，半年以后，生产队就让我当了林木场场长。之后，我又学起了开拖拉机、修理机械。

记者：您干活一定特别卖力吧？

庞青年：是的，几个月下来我的双手都起泡了。

记者：年轻人不能总是窝在山沟沟里。

庞青年：开着拖拉机，颠簸于山里山外，让我开始获取了大量的信息资源，

从而也让我的命运发生了转折。1979年，我在天台办了一个生产胶袋的小工厂，一年之后，它就成为了天台西乡同行中的老大，我也因此淘得了人生中的第一桶金。

记者：您应该并不满足于此吧？

庞青年：1986年，我又将工厂与杭州橡胶厂联营，开始生产各种车轮胎。由于经营情况非常不错，到了1993年，我的橡胶厂已经坐拥上亿元的资产。

今天——“车缘”不解

记者：和您的下属闲聊时，他们告诉我，与庞总对话，“车”是一个不可或缺的话题，因为对车，他有着一份独特的情结。

庞青年：我的“造车史”说来话长。贪玩的年龄，我就和小伙伴们一起，用一块木板、一根木头、一根钢筋，“造”出了我们的玩具车。一个小孩站在木板上，另一个小孩在前面拉，玩得还真过瘾。

记者：“牛缘”未了，“车缘”不解。

庞青年：毛头小伙子的时候，我不但学会了开拖拉机、修拖拉机，为了让它提速，我更尝试着“改”拖拉机。

记者：那么，您的“车缘”是如何得到延续的呢？

庞青年：自己办厂后，我常常在想，如何能让低收入的人获得较高的享受，造大车——造一种安全、舒适、载客量大的客车，这样的念头发动了我事业再攀高峰的引擎。1995年，我自筹资金1.2亿元，与北京北方车辆制造厂合作，在金华成立了北方福来汽车公司，之后经过股权并购，与德国尼奥普兰总公司建立了直接技术合作关系，并于2000年正式成立了金华尼奥普兰车辆有限公司。

记者：由此，造车成为了您的梦想。您在出席公众场合时总习惯打一条黄色的领带，上面印满了各式各样的汽车，这是您对梦想的一种表达吗？

庞青年：小时候我在山沟里，看到汽车都害怕。现在，我从事制造汽车这个行业，我就要爱护汽车。我每天戴汽车的领带心情很好。我们中国民营企业能生产出世界上最好的客车，我为此感到自豪，所以我就天天戴它。

记者：包括您的中、高层管理者们也会系这样一条领带？

庞青年：对，我要让大家天天能想到车，时时能关心车。

记者：我留意到，您将对汽车的感情用这样一种很特别的方式——挂在胸前的领带来寄予，而在您的爱车上，除了尼奥普兰的标志，每一辆车上都还有

财富背后 CAIFU BEIHOU

“青年”二字,这正是您的名字。这样一种呼应,您是基于怎样的考虑?

庞青年:我要和企业同命运,与汽车共荣辱,不仅要将自己和企业捆绑在一起,更要将自己与产品直接联系在一起,这也更加促使我重视产品的质量和品牌。从另一个角度而言,也正是因为我对我们的产品有信心,所以愿意把我的名字和企业品牌结合在一起。当然,这更是“青年”汽车一种高度负责的态度体现,对消费者负责,对社会负责!

记者:从与德国尼奥普兰合作造客车,到后来与德国 MAN 集团合作生产卡车,再到日前与英国百年品牌 Lotus(莲花)联合研发轿车,您这样一种对于车的爱好,推动着您的汽车王国一直不停地往前走,您觉得您这些年的成功靠的是什么,是什么支撑着您一直往前走?是对车的爱吗?

庞青年:不是,是思想支撑了我。“站得高,看得远”——这样的思想,定位了我始终以贡献社会为目标来要求自己、要求企业。

记者:对于“青年”汽车,很多人觉得是忽然地“从天而降”,但我相信,这肯定是一个厚积薄发的过程,您的“厚积”过程是怎样的?

庞青年:其实,从小我身边的人都觉得我很笨,但妈妈始终告诉我,要把眼光放得远一点。所以,不管是最初对牲畜的喂养、农田的承包,还是后来对橡胶的生产、汽车的制造,我在每一个阶段都不停地用心观察、积累经验,为的就是“薄发”的那一天。

明天——责任使然

记者:刚才您说到,取名“青年”汽车是对车的一种自信,请问,您的自信来源于哪里?

庞青年:来源于正确的思想定位和战略定位。我们要选择有利于社会、有利于消费者的正确的思想定位——“站得高,看得远”,要善于自身的加压,将压力变为动力。同时,围绕思想定位来确定战略定位——“瞄准国际品牌”。

记者:“青年”的战略定位是如何展开的?

庞青年:首先,让我们中国的民族工业得到提升,树立中国制造业在国际上的地位;其次,夺回国际品牌在中国占领的市场,减少外汇支出;同时,强化出口,增加外汇收入;当然,节约资源、保护环境是一个绝对不能忽视的问题,这也是责任使然。战略定位与社会责任、正确的思想定位都是密不可分的。

记者:您是如何理解社会责任的?

庞青年：并不是我们拿一点钱去救济某一个人就是社会责任，对社会责任认识的提升应该是把大量的社会资源节约下来，把环境创造好，让每一个人都能享受生活，这才是高度的社会责任。

记者：那么，在您的事业中，是不是已经找到了一种社会责任和企业利益的最佳平衡点？

庞青年：从我自身来说，如果现在不干了，我的财富也够我这辈子的花费了，但是如果我这样想，就没有社会责任了；如果大家都这样想，社会也就不会前进了，社会的前进需要有更多的企业家。所以我还要继续做卡车、做轿车。

记者：可不可以说，这是您潜在的一种野心？

庞青年：我只是考虑如何为社会做更多的事情、做更大的贡献。客车制造的成功只是我为社会作出的一点小小贡献，接下去我还要围绕同一个思想定位去做更多的事。

记者：您说，如今您的财富已经足够这辈子的花费了，那么创业前后，从放牛娃到公司的董事局主席，身份的变化，是否改变了您的财富观？

庞青年：先苦后甜知道甜，先甜后苦不知苦。诚然，财富的升级只是改变了我的社会地位，加大了我的社会影响，但为社会做贡献的财富观是不会转变的。创业初的钱是创业必需的资本，现在的钱是能为社会多做些事情的资本。说到底，我只是一个从田里爬起来，穿着草鞋出生，骑在牛背上长大的企业家。

记者：我很好奇，那您现在的生活中是否还保有过去生活的影子？

庞青年：生活条件确实改善了很多，但我却没有时间和精力去享受，特别是从前早睡早起的习惯，早已一去不复返啦。

记者：听说您做菜很拿手，现在还下厨吗？

庞青年：对，我做菜很有特色，从来不放味精，现在一旦有空，还是会为家人做上几道我的拿手好菜。



财富背后

CAIFU BEIHOU

庞青年的小档案

星座：水瓶座

最喜欢的手机品牌：Motorola(摩托罗拉)

最喜欢的服装品牌：Armani(阿玛尼)

最欣赏的车型：Benz(奔驰)

(原载于《浙商》杂志 2007 年 6 月上)

郑元豹：做企业如打拳

潘欣怡

成功来自“三要素”

记者：从 30 多年前迈出干企业的第一步，一路走到现在，坐拥数十亿价值的人民电器品牌，您的成功取决于什么？

郑元豹：我把成功归纳于三要素。首先是激情，只有激情才有自主创新。当一个人激情高涨的时候，思考的问题自然也会全面、深入，自主创新能力也将随之增强。激情是企业在每一个阶段都必须拥有的。

（和郑元豹对话时发现，他有双炯炯有神的双眼，有铿锵有力的声音，特别是他在对话中不止一次地紧握拳头，彰显出稳健，诠释着激情，凸现出一个男人的气质和魅力。）

记者：一个人的激情来自哪里？

郑元豹：来自先天，来自家庭、学校的教育熏陶，更来自后天的成长环境。其次，一个成功的人物需要有极强的自控能力，一个聪明却不务实的人，往往是因为缺乏自控能力。一个人如果不能自控，承担自身的责任和社会的责任便无从谈起。

记者：自控能力需要克服自身、融合周遭、学会忍耐。

郑元豹：是的。因此，成功的第三个要素便是能够接受恶劣的环境，忍耐恶劣的环境，挑战恶劣的环境，从而磨炼自己！人和环境始终是面对面的，应该你去适应环境，而不是环境去适应你。

记者：这样，一个人的自我定位就显得尤为重要。

郑元豹：只有定位准确、目标明确的人，才能有忍受并挑战恶劣环境的信念；只有具备使命感和正义感的人，才能有战胜恶劣环境的勇气。一个人就像一

根铁棒，只有通过长年累月的磨炼，才会有“铁棒磨成针”的那一刻！

“三打”吃得苦中苦

记者：有人说，您的“今天”是靠“三打”打出来的？

郑元豹：我的“第一打”便是打渔。那时我还很小，多少个吃不饱、穿不暖的寒冬深夜，为了保证第二天能够在市场上卖出新鲜的鱼以获得微薄的收入，我只能选择在深夜，卷起松垮的裤腿，出门打渔。每天，提一盏煤油灯、撑一艘小船，伴随着惊涛骇浪和深山老林中那些动物近似“鬼叫”的声音，我的“打渔行动”也就开始了。

记者：我想，那一刻，用“鬼哭狼嚎”四个字来形容是最为恰当不过了。

郑元豹：还远不止这些。那时，家里的贫困让我从小没有穿过一条完整的裤子，我穿的那些裤子都是没有了裤腿的破裤子，一到天寒地冻的夜晚，我就只能蜷缩身子，猛搓冻僵的脚丫子。更惨的是，遇上打雷、闪电的时候，我都找不到躲避的地方。

记者：现在的您，回忆起过往，有怎样的感触？

郑元豹：现在和过去的生活，真是天与地的差别。这也更让我明白了“吃得苦中苦，方为人上人”的含义所在。

记者：打渔的艰辛，让您的家庭摆脱了饥寒交迫的窘况吗？

郑元豹：并没有。一段时间以后，我开始打铁，在没有电扇的屋里干活，一天流十几斤的汗早已让我习以为常。可是“三打”中唯一和我结缘的却是之后的“打拳”。

记者：打拳不但需要健壮的身体，还需要机敏的反应、坚强的意志，有了“硬件”还不够，“软件”更是制胜的法宝。

郑元豹：你说得没错。一开始我觉得永远打赢不了高个子师兄，正准备放弃时师傅告诉我，打拳获



财富背后

CAIFU BEIHOU

起我的。我是企业的负责人,某种意义上说,像一个家庭的父亲,每一个员工就像我的亲生孩子。把他们教育好,让他们有所作为,就是不在我这里做了,今后出去,天下也都是他们的。

记者:您的这种做事风格是不是和以前打拳有关?

郑元豹:是啊,就像我在经过师傅指点后,明白刚柔相济所迸发出来的能量是巨大的,所以师傅的“一点”值千金啊,因此我也这样指点我的员工。

记者:您说要刚柔相济,而您的员工说您在生活和工作中都是特别严厉,是近乎苛刻的,您觉得您是不是也有柔情的一面呢?

郑元豹:在公司管理上,我是很严格。在他们面前,我就是个“包青天”,员工做错事情,我会听他的想法和辩解,我会允许一个人犯错误,但绝不允许同一件事情犯两次错误。但在我的心里,我很爱我的员工。特别是外地人,他们离开家乡,离开亲人,需要更多的关怀和照料。我和很多外地员工工作上虽然是上下级,下班以后却是莫逆之交。

超越,心无界

记者:您一直到15岁都没有穿过一条完整的裤子。现在身价数十亿,但您的生活依旧朴素,住得也很普通。外在的东西在您的身上似乎没有太多的改变,您是一种怎样的心态?这就是一个人的本色吗?

郑元豹:我每天穿的都是工作服,名牌服装我一件都没有穿过,更没有买过。我觉得穿着“PEOPLE”很自豪,“PEOPLE”就是名牌,我始终把企业当一个名牌看待。

(郑元豹身上的衬衣、领带、裤子、皮带,用的钢笔、皮包、本子、旅行包,办公室的电话、茶杯、烟灰缸甚至矿泉水,都有人民电器集团标识。熟悉他的人都知道,穿工作服是他的一个习惯。无论是在集团内部,还是出差在外,郑元豹总是希望能给外界传递出这样一个信息:我是“人民电器”。)

记者:这方面您是怎么教育您子女的?

郑元豹:我想让他们明白,一个人要成功,年轻的时候就要学会勤奋、务实,要保持艰苦、朴实、勤劳的生活作风,要多做慈善,多交朋友,与人为善。当然,他们只要在人民电器上班,每天也要穿工作服,哈哈。

(采访中,郑元豹第一次微微地上翘了嘴角,会心地笑了一下,他是为“PEOPLE”品牌骄傲而笑,更是为子女可以“长江后浪推前浪”而感到无比欣慰。

他既是一个优秀企业家,也是一位好父亲。)

记者:现在您身价数十亿,您打算怎样使用您的财富?

郑元豹:人民币是有形的财富,有形的财富是社会拥有的,不是个人拥有的。真正的财富是朋友遍天下,是纳税、就业,是社会责任感、使命感,是民族品牌,这一系列都是无形的。有形的财富是有价的,无形的财富才是无价的。

记者:儿时,您因为家庭贫困辍学。现在面对很多贫困地区的学生,面对同样的场景,您心里有怎样的感触?您会做些什么?

郑元豹:我会用我的财富,我个人的力量,为中国的基础教育事业尽自己一分爱心。前十年我一共捐了 7000 多万元,以后,更要致力这方面的工作,不光在物质上,更要在精神上支援国家教育事业!

记者:不久前,余秋雨先生赞许您是一位“企业家中的思想者”,您怎么看?

郑元豹:每一个企业家都有思想,关键是能不能超越。事业,无止境;超越,心无界!

郑元豹的小档案

星座:白羊座

血型:B 型

最喜欢的手机品牌:SAMSUNG(三星)

最喜欢的服装品牌:PEOPLE

最欣赏的车型:Benz(奔驰)

(原载于《浙商》杂志 2007 年 8 月上)

沈国军：“涨停板”背后的时尚引领者

潘欣怡

西湖边的北山路，一条引人遐想的路。

北山路上的几座私人别墅，深深地隐藏在西湖的一角。

夏日的早晨，行驶在北山路上，阳光穿过路两边高大的法国梧桐，将斑驳的光影懒散地洒在往来的行人和车辆上。

车停在了一幢民国时期建造的别墅前，两扇雕花大门徐徐敞开。驶入这座庭院，踏上草坪，仿佛听到昔日的留声机正在传唱一曲现代的歌谣……很少接受记者采访的沈国军，在记者数位朋友的游说下，总算同意和记者随便聊聊。

生活就是一个努力的过程

记者：您很喜欢杭州吗？

沈国军：是的，所以在杭州买下了这幢 20 世纪 20 年代的别墅，我很满意，其实有房子住就行了。

记者：为什么对杭州的西湖情有独钟？

沈国军：在杭州，西湖是人间的天堂，是最有诗情画意、最漂亮的地方。

记者：您时常穿梭于各大城市之间，更多的时间是待在北京，杭州和北京，这两座城市是什么吸引您驻足的？

沈国军：萝卜青菜，各有所爱。北京是古都，又是首都，有着粗犷、大气、一马平川的气势；杭州比较秀丽、精致，所有的景观，即使马路边的植被都是被很精心设计过的。

记者：正如您大气的事业和精致的生活一样。

沈国军：其实生活的过程就是一个努力的过程，条件允许的状况下，也应该

享受生活。同时,生活也是一份责任。

记者:为什么说生活是一份责任?

沈国军:在我看来,一个人呱呱落地开始,他就需要开始承担所有的责任,这个责任包括对社会、对家庭、对企业、对同事、对朋友等等的责任。

诚信、勤奋的团队

记者:您从中南财经大学硕士毕业后,有过在银行的工作经历,这对您今天的成就有什么帮助?

沈国军:我觉得每一个人,每一个阶段的工作经历,都能给后面所从事的工作一定的帮助。银行工作的经历对我之后操作企业的财务管理、投资管理有相当大的指导作用,特别是对境内外上市公司的管控。

记者:谈到管理,管理的根本是人、是团队,在采访您之前,我查阅了一些您的个人资料,发现“沈国军和银泰”总是紧紧相连在一起的两个名字。

沈国军:我一直觉得个人没有什么好谈的,我更关注的是我的企业。一个企业的负责人,如果总是关注个人在媒体、在公众面前的形象和 content,喜欢推崇自己,我觉得对于他的企业而言,未必是件好事。中国的好多民营企业,包括国外的企业在这方面都有很深刻的教训。

记者:您觉得银泰集团是一个怎样的团队,您在这个团队中又扮演着怎样一个角色?

沈国军:银泰是一个很有生机、很有凝聚力、很勤奋努力的团队。一个公司,从组建到粗具规模,并发展成为该行业中有一定影响力的企业,和它的团队的努力肯定是分不开的。

记者:具体描述一下您的团队?

沈国军:我们公司的团队比较年轻,教育背景也很不错,工作经历、阅历还是比较丰富的,尤其是责任心特别强,在地产、百货、能源、投资领域中,我们团队将才智发挥得淋漓尽致。

记者:对于员工的选择,您更欣赏本土成长起来的,还是海外归来的?

沈国军:这个不能一概而论,不管是怎样的背景,只要人品好、有能力,我们都很欢迎。一个企业如果一味地强调用什么样的人,不科学也不应该,企业也走不长远。银泰这几年的发展,与国际合作特别多,包括美林证券、华平基金、摩根斯坦利、高盛、韩国乐天、凯悦、苏格兰皇家银行等,这些国际性集团需要国际化



的人才去沟通，而在项目落实的过程中，又需要本土化的团队去配合。

记者：那您衡量一个人很重要的两个标准就是人品和能力？

沈国军：是的。诚信务实的人品很重要。诚信应该贯穿到每一个人的生活过程

当中。尤其在生意场上，诚信更重要。其次，勤奋的态度也不可或缺，光守信不努力也是没有机会的。这两者是所有企业成功的基础。

“时尚浙商”的引领者

记者：您的“诚信务实、勤奋努力”是怎样去影响这个团队，并创造这个团队的文化？

沈国军：这一点在整个公司是很有影响力的。因为我能以身作则，做到言而有信，所以一直以来，我也如此要求我的核心团队和下属企业。

记者：很多人称呼您为中国大陆的时尚领军人物。

沈国军：这个称呼是媒体给的，可能与我从事百货业有关，我自己并不完全认同。我觉得美好的东西大家都很向往的，时尚也是美好的一个方面。

记者：在这个方面，你对员工的穿着会有要求吗？

沈国军：我们的高管都很清楚地知道不同场合正确的服饰穿着，其实，我也挺看重他们穿什么的，有时我也会观察。我希望他们能去了解时尚、品味时尚，如果有消费能力，也去尝试着消费一些时尚品牌。

记者：对于我们的浙商，您在这方面有什么样的想法？

沈国军：浙商是一个很优秀的群体，在全国的影响力也很大。随着企业规模的扩大，财富的增长，交流的增加，国际国内合作的增多，每一个浙商应该对自己以及身边的人在穿着、礼仪方面有所要求。我觉得很有必要从各个方面去提升的。

记者：您说“时尚领军人物”这个称呼是媒体给的，您在一些场合也会将时尚的理念灌输给浙商，那么，您有没有可能成为“时尚浙商”的引领者呢？

沈国军：还没有想过。但我觉得在一些重大的场合还是应该重视的。当然，每个人也可以根据爱好穿出自己的风格。穿什么品牌其实不是最主要的，穿奢侈品或许能穿得很出挑，穿一般的服饰也是能穿出品位的。

记者：您心中的时尚是什么？

沈国军：时尚是大众都向往和赞誉的东西，是相对比较超前的理念。

记者：那么，时尚与奢侈品有什么区别？

沈国军：相互有关联，奢侈品中包含了时尚的元素，而时尚的内容不仅仅表达在奢侈品的品牌中，也表达在商品中，比如可以体现在家庭的布置、建筑的设计上等。不可否认，奢侈品对时尚的理解、把握可能会更专业，因为它有更多顶级的设计师在做研究。

记者：您提到时尚也包括房间的装饰和设计，那么，您如何评价这幢别墅？

沈国军：这里并不是一个时尚的地方。这座房子是1926年的建筑，当时对于这里的装修，我要求修旧如旧，不要有破坏，室内设计要运用现代科技与20世纪30年代的风格相融合。所以你可以看到，很多家具都是参照民国时期的风格而定做的。

高尔夫“挥出”健康

记者：您曾在2006年的“浙商大会”上提出三个倡议：“团结、健康、慈善”，那么，作为倡议的提出者，关于健康这个话题，您是如何身体力行的？

沈国军：这个倡议是我亲手写的，发自内心的，是有感而发的。“拼命三郎”是浙商创业时的别称，但很多时候，也不是靠拼命就可以把事情做成的。我的一些老乡、朋友，身价上亿，每天的生活却很简单，很辛苦，整年循环于出差、开会、熬夜中。其实，一些浙商的英年早逝应该引起我们的反思。

记者：您自己也深有感受吗？

沈国军：是的，3年前，由于工作强度的增加，我曾累得吐血、晕倒。那时觉得自己有年轻的资本。事实上，人是不能超负荷工作的，该休息的时候还是要休息。

记者：这种劳累，来自超长的工作时间还是精神的压力？

沈国军：两者皆有。现在我已明白，不是单凭体力或脑力就可以解决问题

的,要劳逸结合。在关心自身健康的前提下,讲究工作的方法和策略,这样才能事半功倍。

记者:我知道您喜欢打高尔夫,您在乎的是什么?

沈国军:最在乎的是可以锻炼身体。绝大多数的时间,我是在写字楼上班,在旅途中奔波,户外活动的机会并不多。因此偶尔和好友一起打打球,聊聊天,感受一下大自然的美景,是一种乐趣,也是一种享受。

沈国军的小档案

星座:狮子座

血型:A型

最喜欢的手机品牌:Nokia(诺基亚)

最喜欢的服装品牌:George Armani(乔治 阿玛尼)

最喜欢的车型:吉普车(奔驰 G55) 房车(劳斯莱斯)

(原载于《浙商》杂志 2007 年 9 月上)

余静波：大器奏和音 川为静其波

潘欣怡

从开车到“开银行”

记者：每个人在不同的年纪都会有自己向往的事物，一个人的愿望随着岁月的流逝和周围环境的变换，会不断地改变和充实。小的时候，您最大的愿望是什么？

余静波：我出生在庆元县，那是浙江最偏远的的一个县，座座大山、田间小路、瓦片屋子……是我记忆中的轮廓，所以那时的我特别羡慕那些开着车的人，觉得他们特别了不起。

记者：这是一种发自内心的羡慕。

余静波：对。那时，我真希望自己能驾着汽车、开着轮船去“兜风”。哪怕只是小试一下，我也会很满足的。这是我年少时最真实的心愿。

记者：等您长大了，心愿就不再停留于能驾车了吧？

余静波：是啊！现在想起来，年少时的“开车”梦，其实是对大山之外精彩世界的向往，“开车”所需的方向感、平衡意识也是现在管理工作所需的。由于我的妈妈在建筑企业工作过，受到她的影响，我慢慢地开始有了自己的“设计师梦”。虽然没能梦想成真，但正是因为我有在建筑工地做过工程预决算的经验，我才踏入了金融领域——中国建设银行（以下简称建行）。

记者：建行和建筑有点联系？

余静波：是的，建行最初是国有专业银行，行使财政职能，按照国家建设计划，管理基本建设项目相关资金拨付及工程项目的预决算。我在农村当知青的时候学过工程预决算，下放结束的时候，正逢建行庆元县支行成立，需要一个审查预决算的人。由于在农村不错的表现，我就踏入了建行。

财富背后

CAIFU BEIHOU

记者：到了建行后，是否有了更大的梦想？

余静波：其实，当时我并没有当行长的抱负，就想当一个普通的技术人员。

记者：那您以后会改行吗？

余静波：哈哈，我估计不太会，29年的时间执著于建行这份事业，对我来说，它开启了我的人生，也改变了我的人生。

记者：在金融系统中，您一直都服务于建行？

余静波：是的。从庆元支行的副股长、股长到副行长、行长，从丽水分行的副行长到行长，从省分行办公室主任到杭州分行常务副行长再到行长，从省分行副行长到省分行行长，我就是这样一步步走上来的。我对建行非常有感情，因为我是一个土生土长的浙江建行人。

内外和谐

记者：作为建行浙江省分行的领头人，这些年您是如何融入和领导这个集体的？

余静波：我把建行看做一个大家庭，把所有的员工看做是自己的兄弟姐妹。记得在丽水当行长的时候，我们每年举办的集体活动，一直都是以“家”为主题。我认为，建行就是我们的第二个家，只有大家都去爱护这个“家”，它才会兴旺发达。

记者：听员工说，您是一个追求“以人为本”的领导，是吗？

余静波：这是我的努力方向。近年来，我们非常强调“以人为本”，努力做到“内部和谐”。在发展方面，以绩效考核为导向，做好员工职业生涯规划，使建行价值目标与员工个人目标尽可能地协调；在管理方面，既强调从严治行，也倡导“合适管理”；在改革方面，在把握好方向的基础上，非常注重改革的力度、发展的速度与员工的承受度的结合。记得管理大师德鲁克说



过,“一个有效管理的企业应该是平淡无奇的企业”。我觉得他说得很有道理,好银行不应该跌宕起伏,而应是“风平浪静”的。

记者:建行上市后,这样的观念和意识是否有所转变?

余静波:作为上市银行一级分行的管理者,觉得身上担子更重了。我要对更多的层面负责,文化的内涵自然加深了。

记者:哪些层面呢?

余静波:首先,要对我们的顾客负责,为他们提供更好的服务;其次,要对我们的股东负责,为他们创造更大的价值;再次,要对我们的员工负责,除了保障他们良好的收入,更要努力为他们提供更广阔的平台来施展他们的才能;最后,就是对社会负责。

记者:如何对社会负责?

余静波:我认为,自身做强做大就是对社会负责任,“创业富民,创新强省”,需要我们金融服务能力的积极跟进。其次,一定要与浙商同成长共壮大。要围绕客户转,急客户之所急,想客户之所想。第三,要协助推动区域协调发展。银行在大多数人眼中是嫌贫爱富的,我本身也是从欠发达地区走出来的,所以我主张要爱富并关爱贫——为欠发达地区、普通百姓提供好的金融服务,这也是我们的社会责任。不久前,我们专门前往相对比较落后的县进行实地调研,写了一份调查报告,得到了浙江省银监局领导的充分认可。

记者:这就是您倡导的和谐服务理念吧?

余静波:是的。我们将其归纳为“内外和谐”,即我们的发展与浙江的经济金融环境及其变化有机协调。我们要朝着和谐的目标去尽我们的责任,为和谐社会献出一份力量。

记者:每一个男人都应该承担起责任。

余静波:对社会负责,对家庭负责,对事业负责——这都是我的责任。

记者:您很强调“方圆规矩”,说过“安全是第一责任”,同时,您也说“创新是商业银行的基本功能,创新能力是核心竞争力,商业银行要实现自身价值与社会、客户价值的‘三赢’,必须走‘创新强行’之路”。如何把握好“方圆规矩”与“创新”之间的关系?

余静波:作为银行工作者,应该始终保持严谨、审慎、规范的做事风格。但这并不影响我们在业务上的创新,其前提是收益能够覆盖、弥补风险损失。

每天早上练太极拳

记者：在谈到责任的时候，您提到了对家庭的责任。请描述一下您的家庭，最让您感动的是什么？

余静波：让我感动的事情很多。我父亲的坚强意志尤其让我感动。1958年，他被错划为“右派”，历经风霜，屡遭磨难20多年，但他始终抱有一颗赤子之心。小学、初中，我的学习成绩一直很好，又是班干部，但由于父亲是“右派”，我被拒之于共青团组织的门外。他们要求我用书面形式和父亲“划清界限”。

记者：您写了吗？

余静波：一直都没写。因为我觉得父亲是一个正直的人！只要踏实、豁达地做好每一件事，我想身份并不是最重要的。

记者：那时您年纪还很小，会觉得委屈，在同学面前抬不起头吗？

余静波：有的，但这样的念头只是一闪而过。这反而激励我去更好地学习。

记者：您怪过父亲吗？父亲生活的坎坷，对您的一生有什么样的触动？

余静波：没有。在别人眼中的苦，对我而言都不是苦了。从另一种意义上来说，父亲“右派”的经历对我的成长也是有好处的。他的意志和为人一直感染着我，鼓励着我要诚实做人，不管多困难都要看到光明。

记者：能不能说说您的太太？

余静波：我的太太是一位很体谅我的好妻子。1980年我考取同济大学工民建专业读函授，之后的五年半，我经历了结婚、做父亲、当支行行长这三个人生关键点。在这个过程中，为了读书，我们利用春节假期草草办了婚事；为了读书，我太太陪我熬夜，深夜为我煮点心……这点点滴滴，让我感动不已。

记者：太太对您的支持很大，作为一种回报，您是如何陪伴家人的？

余静波：我自己也感到很内疚，因为平时较忙，很少在家吃饭。所以我尽量趁双休日的时间在家陪陪太太和家人，多与太太说说悄悄话。

记者：会陪家人外出旅游、度假吗？

余静波：呵呵，这是我太太对我意见最大的地方。还是在当省分行副行长的时候，我们一家人去过一趟西藏，其他时间我都用来工作啦。

记者：除了工作，您有什么爱好吗？

余静波：偶尔打打网球，游游泳，走走路。不过，我现在开始迷上太极拳了，几乎每天早上练。太极拳是一种刚柔相济的传统拳术，有利于养身、养心，我看

适合我。但是,我个人的乐趣始终在工作上。

记者:在您的生活中,我们很想知道百姓眼中的“财神爷”——你对于高档品牌的消费观。

余静波:我自己是不太注重品牌的,也没有太多的精力去关注。我觉得只要得体,适合自己就是最好的。所以我的太太总是“批评”我太死板。

记者:那您自己也这么认为吗?

余静波:如果说企业家是冒险家,那银行家可能就是“保守家”。作为一个银行人,我身上可能更多的是严谨、规矩、“死板”吧。

记者:从小就梦想开快车,结果却做了银行的掌门人;生活上“死板”,工作上却不断创新;爱富却不嫌贫;您身上很多东西看起来很矛盾呢。就好像您的名字,静波,可以理解为平静的波浪吗?

余静波:是啊,金融工作最需要的就是稳健,但稳健并不排斥创新发展。这应该算是另一种和谐吧,呵呵。

余静波典型的一天

6:00——早上起床,打太极拳。

8:00——到单位吃早餐。

8:20——进入工作时间。

12:00——在食堂用餐。

12:30——午休时间,稍稍午睡。

13:30——再次进入工作时间。

18:00——往往延长一个小时的工作时间(正常下班时间 17:00)。

19:00——相应地安排一些应酬活动。

21:00——通常是在这个时间回到家,看一些带回家的材料,偶尔陪太太出去散散步。

23:00——入睡(“生活基本上很有规律,所以老婆说太‘死板’”)。

财富背后

CAIFU BEIHOU

余静波的小档案

星座：摩羯座

血型：O 型

最喜欢的彩铃歌曲：北国之春

最喜欢的手机品牌：SAMSUNG(三星)

最欣赏的车型：奥迪 A6

(原载于《浙商》杂志 2008 年 1 月上)

彭星：我不是一个炒作者

潘欣怡

国际化的庆典

7这个数字，对于彭星而言或许有着不同寻常的纪念意义。他1970年出生；1997年，27岁，创办法派服饰；2007年，法派十周年庆典让彭星度过了最骄傲也最平静的一天。

记者：众星闪耀，嘉宾云集，如此风光的法派十周年庆典，现在的您，是不是对此仍意犹未尽呢？

彭星：我认为举行十周年庆典是在法派品牌发展历程中必须要做的事。庆典诚然很风光，但风光的背后是我们法派人的心思和积累。从策划到大典举办，我们投入了两年的时间，而最近半年我们几乎是每天一个协调会。

记者：这样的展现方式，对您而言，获得更多的是成就感还是满足感？

彭星：都有，但我们绝对不是纯粹为了成就感和满足感而去做这件事。十年了，对于法派，应该有一个总结，也应该有一个新的开始。我们只是做了一件很有意义的事情。

记者：意义在哪里？

彭星：举行十周年庆典，我们不单单是在烧钱、花钱、证明自己公司有钱，更是通过操作这样一个大型活动来检验我们整体的策划水平和执行能力。

记者：那天在现场，我感受到了不一样的温州——全城都在为法派而“服务”，为法派而“运动”。

彭星：这也是我的感受。十周年庆典，无论是嘉宾的档次、人数，还是活动的规模、影响，在温州都是空前的。

记者：那是您最骄傲的一天吗？

彭星：是的，也是我内心最平静的一天。法派的能力和实力在那一天得到了升华。

记者：这与当年您两次面见美国前总统克林顿，邀请他成为法派形象代言人时的感受一样吗？

彭星：毕竟邀请克林顿做形象代言人这个项目至今还没落地，而法派十周年庆典已实实在在地摆在大家眼前了。这次更实在一点，不怕别人说闲话。

记者：有人说您闲话吗？

彭星：邀请克林顿的时候，大家说彭星很会炒作。可我觉得，该吆喝的时候吆喝，该静下心来做事的时候踏踏实实地做，这才是做企业的道理。

记者：您似乎很少接受媒体采访？

彭星：其实对媒体而言，我不是一个很好的合作者。我拒绝过很多的采访要求，有人说我是精明的炒作者，不过我想，一个精明的炒作者肯定不会这么干吧。

国际化的眼光

颠覆，是反对保守、拒绝平凡，坚持走自己的路，永远先人一步，做行业的前驱。19岁就开始在东北做服装生意的彭星，商场上的摸爬滚打培养了他自强不息的个性，也掀开了他激情创业的精彩篇章。

记者：十年磨一剑。法派今天的成就来自于一个厚积薄发的过程，您的“厚积”是如何形成的？

彭星：1988年，高中毕业，我就带着一些打火机、工艺品等温州的产品到东北做推销，那年我才19岁。

记者：19岁？是什么让您萌生了做生意的念头？

彭星：在温州，家家户户都想经商，每一个人都想做老板。记得小时候，我每看见电视剧中那些拿着一个大哥大，在自己的厂房前走来走去的生意人，内心总会被触动、被激发。

记者：创业的动机来自您家乡的氛围？

彭星：是的，在温州，每个人都想要自己做老板，不甘于为别人打工。虽然这不一定是件好事，但这是一种氛围，逼着我们每个人都要努力有所作为，努力往前走。

记者：听说，那时您在东北，不止一次地发生了被骗、被偷、被抢这样的“小

插曲”，您不畏惧吗？

彭星：畏惧了，怎么能坚持下来呢？1990年，我开始拿温州的服装去大连市场上做批发和零售，这个过程让我积累了资金、经验和社会关系……这样卖了5年，1994年，我在温州开办了服装工厂。

记者：是什么触动了您办厂的念头？很多民营企业家创业最初的动机是为了生存，您呢？

彭星：在大连卖服装的过程中，因为衣服质量问题，我们总是被指责为“小南蛮”（南方野蛮的人），这些话让我心里听得很不是滋味。所以我决心自己来生产服装。

记者：听说当时您为公司取了一个洋名？

彭星：多瑙河制衣有限公司。到了1996年，我感觉不对劲，大江南北各类品牌铺天盖地，这时我哪还坐得住，创建一个真正属于自己的品牌成为了我新的目标。经过一年多的市场调查，1997年，我们正式推出法派品牌。

记者：最初您是如何定位法派的？

彭星：法派从一开始走的就是国际化路线。我们先去购买意大利的商标，进行全球注册；同时，聘请意大利著名设计师，并从德国、意大利引进生产设备。我们之所以将1997年到2007年的十年路程称之为“法派中国十年”，是因为法派的梦想不仅在中国，更在全球。

记者：“法派”二字又有什么用意呢？

彭星：“法”在中文中有“效法、吸收”、“权威”的含义，也是“发”的谐音，而法国又是时尚服饰的中心；“派”既说明我们的产品自成一派，又代表着我们一群志同道合的人。“FAPAI”恰好是“融会了国际性的产品才有未来的吸引力”（Future Attraction, Product Absorbs Internationalism）的英文缩写。

记者：为什么从最初您就用国际化的眼光去放眼法派的“版图”？

彭星：如果想跟上他人并且超越他人，必须走不一样的路，走一条捷径，而且，从一开始就必须这样走！

国际化的品牌

2007年11月23日，值法派十周年庆典。德国前总理施罗德先生特地为此次的法派之旅而来。施罗德先生此行，是西方大国前政要首次到温州，也是继克林顿、布什之后第三位与法派结缘的西方大国前政要。

记者：从请克林顿做形象代言人到邀请德国前总理施罗德参加十周年庆典，这一系列举动，您的动机是什么？

彭星：企业和政要接触，能丰富企业文化内容，加深企业文化底蕴。这对于任何企业都有着一样的含义，是企业文化中很重要的组成部分。

记者：有很多政要可以选择，为什么您选择了他们？他们身上有哪些特性和法派是契合的？

彭星：与中国人民的感情是否深厚，这是我考虑人选的首要条件；其次，克林顿和施罗德在整个世界范围内的影响力和本人的号召力也是毋庸置疑的；当然，西服作为法派的主打产品，政要的形象和气质也是我们在意的。

记者：有如此重量级的政要压阵，为什么还要考虑明星呢？

彭星：在国外，一个时尚产业，形象代言人由“政要+明星”组成是最佳的结合。我和政要接触的同时不会放弃明星，在请明星做代言的时候不会放弃政要，两者相辅相成，能产生“1+1>10”的效应。

记者：您的品牌概念特别强，在您的眼中，什么是品牌？

彭星：记得在意大利的杰尼亚和阿玛尼工厂参观时，我发现他们的生产车间里，设备、工艺、面料与国内相差无几，而产品却可以卖到两三万元一套，我想差距就在于人家是世界顶级品牌。品牌是一个综合性的系统，包括产品、

形象、款式、服务等等。法派立志于做全球性的品牌。

记者：品牌的塑造取决于什么？

彭星：品牌是靠一个公司点点滴滴累积起来的，包括善待员工、承担社会责任、老板对员工的关爱……“人如品牌，品牌如人”，这也是我对于“法派”这个品牌的期望。

记者：对于国外的奢侈品牌，您一定很关注吧？

彭星：我几乎是跟踪它们进行研究的，为此我也需要不停地在外奔波，一年三分之二的时间是在外出差的。



周辞美：华翔梦影渐成真

潘敏敏

2008年3月8日，阴雨蒙蒙的早晨，记者来到了周辞美投资兴建的面积足有几百亩的华翔山庄。这是一片凭海临风的别墅群，也是华翔集团的首重之枢。记者叩响了一幢叫“华翔楼”的别墅，这是周辞美的家，门匾上清晰地刻着他亲自题的八个大字：鞠躬尽瘁，死而后已。

在这栋花园式的别墅里，主人周辞美红光满面，思路敏捷，谈笑风生，夹杂着乡音的普通话让他更加真实而又可爱。

“风刀霜剑几度春，华翔梦影渐成真。浓雾托月马山惊，千古山庄是吾身。”这是华翔山庄建成时，周辞美赋的诗。尽管年龄摆在面前，周辞美却没有停住自己的步伐，对未来依然充满着激情。

华翔梦影渐成真

从西周这个小镇起步，如今他所掌控的华翔由小到大，由弱到强，但他却一直都没有离开过小镇西周，甚至他把挚爱——华翔山庄也盖在了这里。

记者：据我了解，华翔现在是象山工业企业第一，也是当地的缴税大户。而且，现在西周镇很多的村民都在您这里上班，很多人评价您是这里财富的导航者。

周辞美：我是农民的儿子，有责任使父老乡亲都富裕起来。我富了，但我认为，独乐不如同乐，不如造福一方乐而乐；独富不如共富，共同富裕方为富。我为什么不把总部搬到上海等其他地方去，就是要改变象山当地老百姓的生活。

记者：改变当地贫穷的面貌，是您最初创业的动力吗？

周辞美：是啊。我们这个年代的人经历了太多的苦难。我们要解决贫穷问

题，我们的老百姓要富起来。这就是我们发展经济的原动力。1972年，我和20位乡亲向生产队借了800元，创办了一个塑料加工厂。不改变就不能生存，我渴望通过自己的双手，来改变自己和乡亲们的命运。



记者：在福布斯

大陆富豪榜上，您好像连续8年都榜上有名。您是如何看待自己的财富的？

周辞美：我对什么富豪榜不关心。我希望脚踏实地，做点实实在在的事情，做点有益于社会的事，有益于经济发展的事情。我现在什么都满足，就是事业还不满足。有人说，创业成功后应该去享受，这样心里才平衡。但我认为，只要为社会作了贡献，就是吃再多的苦，心里也永远是平衡的。

风刀霜剑几度春

在20世纪70年代，巨大的财富却是个祸患。塑料厂被迫关闭，后来在华翔发展史上载入史册的象山邮电器材厂又因被划为“地下黑工厂”而遭查封……

但是，经历磨难就是巨大的财富。周辞美说：青青河边草，风雨吹不倒。

记者：您的一生经历了很多的磨难，创业也并非一帆风顺。能否谈谈您印象最深刻的一次？

周辞美：1974年，由于政策的原因，塑料厂被迫关闭，当时幸好工厂在银行的存款已经有了3万元。

我当时的思想也很简单——活下去。所以我又去办厂，跑到很偏僻的地方去做市场，就像搞地下工作一样。

记者：现在回忆起来，对过去，您是不是抱着感恩的心态？

周辞美：那个年代大部分的人命运都很惨，我是绝处逢生。人的生命力很强，青青河边草，风雨吹不倒。苦难一旦过去了就会变成财富，现在的年轻人都

没有锻炼的机会。那个年代的阶级斗争、派别斗争虽然害得我走投无路,但从另一方面讲,也是锻炼人、磨炼人的过程。只有经历过苦难的人,胸怀才会宽广。

春蚕到死丝方尽

一生为华翔事业奋斗的周辞美,打算什么时候歇歇呢?“春蚕到死丝方尽。”这就是周辞美的回答。

记者:现在您的两个儿子也在帮您打理公司,您打算什么时候退休呢?

周辞美:我对两个儿子的交接班已经完成了。大儿子周敏峰主要负责宁波华众塑料制品有限公司(主要是汽车零部件公司),次子周晓峰则负责华翔电子(上市公司)。至于我做到什么时候,要看精力,有精力就做,没精力了就退下来,遵循自然规律。

记者:您现在主要精力放在哪里?

周辞美:现在主要精力是帮助他们抓方向,抓决策,抓战略,具体经营不管了。两个儿子以做实业为主,我就为集团做些新的尝试,比如进军房地产行业 and 金融资本领域。

记者:当您和您儿子理念不一致时,怎么办?

周辞美:他们不一定要服从我,我也不一定要迁就他们。我们是很民主的,按照经济规律的做法,大家意见不同的地方让时间去验证。

记者:华翔未来还有什么打算呢?

周辞美:2007年1月1日,我们成功收购了英国劳伦斯公司,今年也打算收购国外一些好的零部件公司,我希望把汽车零部件这个产业做大。现在我们在全国名列前茅,目标是成为全球最大的汽车零部件企业。

千古山庄是吾身

生活中的周辞美,可谓是逍遥自在。爱好广泛的他,不落伍,紧跟潮流,生活过得既知足又充实。

记者:您现在的工作忙碌吗?

周辞美:我觉得自己不是很忙,自己毕竟上了年纪,不像年轻的时候。空的时候,我会找很多事情去做;忙的时候,我会把事情交给别人去做。我很自由。

记者:平时有什么休闲娱乐?

周辞美：我的生活很普通，但是过得很充实。散散步，打打牌，看看影视剧，跟朋友聊聊天。还有锻炼身体，爬山、打乒乓球、游泳等等。看报看书是我最大的爱好，几十年来都没有改变过。我做企业和做人的水平都是来自于自学，我现在要保持清醒的头脑，面对现实。

（原载于《浙商》杂志 2008 年 4 月上）

时尚达人张江平

潘敏敏

和张江平聊天,感觉这是个很健谈的人,不经意间他会闪出许多机智幽默的话来。很难想到,18年前的他却是一个腼腆、内向,操一口宁波方言的小伙子。

18年后,他已经是一位引领时尚潮流的企业家,幽默诙谐,说着一口流利而独具宁波“特色”的普通话谈“品牌”、谈“时尚”。张江平也感叹,这18年,他的人生变化太大了。

喜欢冒险的男人

出生在农村的张江平文化程度不高,初中毕业后就成了镇办服装厂的一名小学徒,普通话一直也讲不太好。不过令他最自豪的是“太平鸟”这个名字取得好。他解释说,“‘太平鸟’就是和平鸟的意思,意为‘和谐’、‘美丽’,人们只有在和平、和谐的环境下才能穿到好的服装。”

张江平天生就是不满足现状的人。

1989年,从镇办企业一直“跳”到县办服装企业的张江平毅然辞去“大集体”的工作而摆起了地摊。22岁的张江平从最初的一个9平方米的摊位开始,经历了租店面,到商店租柜台,然后自己开工厂推销服装,再到1995年正式推出“太平鸟”品牌的历程。“如果我没有走品牌运作之路,也就没有今天的事业,充其量也只是个有钱人而已。”

张江平最佩服的人就是李嘉诚。“在耐心等待后,一旦遇到机会就毫不犹豫地走下去,甘冒风险。”看似温文尔雅的张江平却有着狂热的冒险精神。和宁波众多男装品牌一样,2001年前的“太平鸟”只做男装,但他很快把女装也融入到“太平鸟”的时尚行列,填补了当时宁波时尚女装品牌的空白。“都说宁波品牌女

装做不好,我偏要做好。”其实,这是张江平错位竞争理念的体现。2004年,张江平又做出了一个令人咋舌的创举:实施密集开店营销模式。在宁波最繁华、最时尚的天一广场一口气开出了9家女装专卖店,其中一家为2000平米的女装旗舰店,这种模式在国内实属首创。消费者几乎每隔几十米就可看到一家“太平鸟”的专卖店。这个举动很异常,有违传统。然而,不断攀升的业绩足以证明张江平是对的。

拥有100多位设计师,每年推出4000多款服饰,1000多家专卖店遍及全国各地,这在中国服装行业中是非常罕见的。但是,张江平的目标绝不止这些,他要赶上全球时尚服饰的领先品牌ZARA。

“在巴黎,如果看到‘PEACEBIRD’品牌,我想,作为中国人,这种民族自豪感是无法言喻的。”张江平兴奋地向记者描绘着他的巨大商业梦想和时尚王国。他说,想通过打造网络购物平台,将“太平鸟”的足迹遍布到世界各地。

每天换衣服的男人

张江平的“时尚”在“草根”出身的浙商群体中并不多见。40岁出头的他看起来更像个“服装设计师”,时尚而不落俗套。“我确实是一个比较注重自己形象的人。我的领带、衬衣、西服或是鞋子基本上每天都在换。”因此,张江平衣柜里面的衣服是绝不少于太太的。

“注重自己的仪表,也是尊重别人的表现。本身我们在做时尚产业,如果这个氛围自己不去主动创造的话,也很难说引领别人了。”

每天都要换衣服,会不会很累?张江平开玩笑说,最痛苦的事情,就是每天早晨起来不知道穿什么衣服。“希望每天都是新的,可每天去买新衣服又不现实。说实在的,这很浪费。其实我是个很节俭的人,太昂贵的衣服我不会去买。



有些西服我先看中面料,然后按照自己喜欢的类型去定做。”张江平喜欢穿很正统的西服,但是他会不断改变领带的色彩。“什么样的领带该配什么样的西服、衬衫,色系搭配都要讲究。”

不过,张江平对服饰的讲究,大多是在职场上。下班后的张江平会是什么样的风采?“生活中我会穿很休闲、随意的衣服,那就像换了一个人了。”

有一位这么时尚的老板,“太平鸟”的员工自然也不会落伍。“你的衣服很漂亮啊,不过可以加一点配饰来提亮肤色,好的配饰会让你的衣服更出彩。”有时,张江平也会从侧面建议一些员工,随和地提出自己的看法。“太平鸟”的团队平均年龄 28 岁左右,融入到这样的年轻团队中,张江平感觉自己也非常年轻,很开心。“我的心态只有 30 岁。”

在“太平鸟”集团的时尚咖啡厅里,会经常出现张江平的身影,或一个人静静地品味思考,或与外商、高层交流……张江平说除了游泳、打高尔夫之外,自己最喜欢的就是喝咖啡。“咖啡文化是西方文化,喝咖啡、聊天,在轻松随意的气氛中,会碰撞出很多新的思想。”

很传统的男人

外表时尚的张江平其实骨子里是个很传统的男人。他含蓄、内敛,不喜张扬。同“太平鸟”的高知名度相比,他本人却很少公开露面。“其实我一直在回避一些公开活动,我总感觉没有理由或者是自己还没有做好。我想等到社会真正认可企业的时候才亮相,这样对企业、对自己都有个交待。”

“你的形象这么好,有没有考虑过自己来做‘太平鸟’男装的形象代言人?”“如果可以的话,那就省一大笔钱啦。”玩笑归玩笑,张江平说自己是不会这么做的。同“不随大流”的“太平鸟”一样,张江平似乎并不愿意被归类到“企业家”群体中去。“我还是喜欢安逸、自由自在的生活。”

对于张江平而言,陶醉于家庭的温馨,才是最快乐、最幸福的。工作繁忙的他,只要一有空,就会挤出时间陪夫人和孩子。“我希望有更多的时间和她们沟通、交流,哪怕只有半个小时。这是一种责任,也是一种享受。在这样的氛围中,也能体会到人生的价值。”

教育孩子,张江平有自己的方式。“作为父母,我们希望孩子自立,做人做事问心无愧,平和一点,不要斤斤计较、争权夺利。”13 岁的女儿一个人在上海寄宿。“她很懂事,动手能力强,与他人的沟通交流能力也很不错,这让我非常

欣慰。”

而说起太太，张江平充满了感激之情：“她是一个很传统的女人，把家里操持得非常好，比如房子装修、陈设以及儿女的教育等家庭琐事都是她一个人操办，遇到难题她也不会来埋怨我。”

除了做好企业，张江平还有什么人生梦想？“有生之年，多做点公益事业。公司平时点点滴滴也都在做，只是不愿意说而已。我希望毫无私心地做自己愿意做或者是应该做的事。”

（原载于《浙商》杂志 2008 年 5 月上）

吕建明：事业如酒

潘欣怡 胡悦欢

“赚钱是为了更好地生活”

《浙商》：你毕业于杭大中文系，后来做房产，再到资产运作，你觉得是什么促使着这一个个的转变？

吕建明：赚钱，赚更多的钱。不盈利怎么对得起股东？怎么对得起员工？怎么对得起社会？企业靠盈利创造价值！生活离不开赚钱，赚钱也是为了追求更高品质的生活，为了社会大众享有更有品质的生活。

《浙商》：你是怎么理解财富的呢？

吕建明：关于财富，始于我对钱的认识。首先，钱是一般等价物，它的流动性和可变换性体现了它本身的社会价值；其次，钱可以变成资本。资本是有组织、有智慧、有思想的钱。市场经济下，资本运作推动事业和产业的日益渐进，钱是最有效的权力。

《浙商》：“钱是最有效的权力。”这句话说得很实在，也很独到。正如你之前提到的“生活离不开赚钱，赚钱是为了更好地生活”。那么生活中的你和工作中的你有什么不同吗？你是如何在两者之间转换自己角色的？

吕建明：我觉得差不多，工作本身是为了解决企业的问题，而生活和休闲是为了逃离这些问题。但问题是不可避免的，只能面对并试图解决。也可以说，工作与生活本身就互相依存，也无从区别。

《浙商》：当初你弃文从商，获得现在的成功，如果时间可以倒流，你是否会重新选择从文呢？

吕建明：哈哈，我之前的想法和现在的想法完全不一样了。从价值观出发，以前觉得文人是一种职业，但后来逐渐认为以学科划分职业是很狭窄的；另外，

以价值取向来说,学科并不等于你的职业。从商的同时,可以喜欢文学,文学的广博和深渊不是职业所能局限的。

《浙商》:你现在内心最宝贵的是什么?

吕建明:我女儿,我很爱我的女儿。我觉得我对我女儿负有最重大的责任,那种责任是最神圣也最崇高的。是我带她来这个世界上的,我希望她能快乐地生活,所以我要为她更加努力。

她是我快乐的源泉。正如我给
她取名为“紫萱”,因为紫萱在中国文化里的含义是忘忧草。我希望她能一直快快乐乐地生长,我不希望得到什么,她快乐就是给我最大的回报。



热爱红酒与高尔夫

《浙商》:你的气质让很多人欣赏。除了工作之余,你有什么爱好?谈谈旅游吧,你去过哪些地方?哪里最吸引你?

吕建明:我是一个很喜欢与自然融合的人,而且我也比较贪心,我喜欢一切美好的事物,没有特别喜欢的,只是经常喜欢和自然接触。我今年打算去阿拉斯加。

《浙商》:与自然亲密接触能使人心旷神怡。一直以来都知道你喜欢红酒,品尝红酒的时候,你会获得怎么样的感受?

吕建明:我喜欢红酒,因为红酒能让我感受到自然和精神的有机结合。相比众多酒而言,我喜欢法国红酒,它是完全手工酿制的,我觉得它们很神奇。

《浙商》:你已经对红酒着迷到什么程度了?

吕建明:我去全世界酒庄,去拜访他们的庄主,去看葡萄,去橡木桶里尝他们的新酒,为开瓶好酒做很长时间的准备,耐心地等待。做这个事情让我很有仪式感,它让我获得了一种很高贵的感觉。仪式感非常重要,把仪式全部去掉以

后,这文化是糟糕的文化。

《浙商》:身为浙江省高尔夫球协会副会长和杭州市高尔夫运动协会会长,你最初喜欢高尔夫是出于什么原因?

吕建明:是的,我喜欢高尔夫,这种运动是最能与自然接触的,我喜欢感受自然。我对高尔夫的热爱,可以说是狂热。有时 40 摄氏度的天气,连在田里种地的农民伯伯都会选择休息,而我还是会选择去打高尔夫。

《浙商》:自然与人结合,自然与物结合,无可厚非,那是令人神往的。在杭州这么一个“品质之城”,你如何评价自己目前的生活质量?你追求的生活状态是什么?

吕建明:我觉得品质生活其实是一种生活态度,更重要的是一种生活素质。我也是从普通的农民家庭里来的,在这个点点滴滴、慢慢进取的学习过程中,也和其他商人一样经历过失败。我认为人与人之间的差距本身不大,创业的同时也是在不断地学习和创新。品质生活最主要的是由态度决定的。有好的心态,生活自然会逐渐改善。我是个追求完美的人,所以我希望我的生活尽可能地尽善尽美。

《浙商》:能否谈谈你怎么看待时尚与奢侈?

吕建明:首先,奢侈品是超出自己可以预支范围的日用品。但我所买的,是在我消费能力范围之内的,也属于我的日用品的一部分。对于我来说,真正的奢侈品或许是一幅大师的油画。其次,我喜欢时尚,有些品牌对我来说是很有吸引力的。在我看来,自己穿得有品位是对其他人的一种尊重,会给他人带来感官上的愉悦。我喜欢简单且纯粹的设计。

《浙商》:你对哪个品牌情有独钟?

吕建明:以前有,现在没有具体的品牌,但品质是我选择品牌的前提。我属于不喜欢张扬的人,所以我会选择比较有内涵的品牌。

(原载于《浙商》杂志 2008 年 7 月上)

戚金兴：身价之外的升华

潘欣怡

2008年5月29日，滨江集团登陆深圳证券交易所。尽管8个交易日后，滨江集团股价即跌破发行价，但仅以6月20日创出的最低价15.02元计算，持股总量达46.8%的董事长戚金兴，账面财富也达36.6亿元；若加上其还在读大学的儿子戚加奇所持有的4.85%的股份，戚家账面财富超过40亿元。

在国家银根紧缩、针对房地产行业出台各项调控举措的大背景下，滨江集团的成功上市就显得尤为“难得”。而身价倍增的戚金兴心态上有什么变化？在上市前夕，记者在滨江集团总部采访了戚金兴。

戚金兴和蔼健谈，乐观豁达，充满激情，给记者留下深刻印象。“一个人，有激情不一定会成功，没有激情一定不会成功的！”对于滨江集团未来的发展战略和宏伟蓝图，戚金兴胸有成竹。但他也一再强调，“企业家需要不断地韬光养晦。”整个采访过程中，戚金兴不止一次地说到这句话。

财富，最终要回报给社会

“企业最大的社会责任，就是做长、做强、做优、做实。作为房地产开发企业，给社会提供优质的、高性价比的房地产产品，这是我的第一责任。上市能为滨江集团提供新的更高的平台，推动企业规范经营、规范管理，在广大股东的促进和支持下，使企业有机会做大、做优、做强、做长。”对于上市，戚金兴有自己的见解。

面对滨江集团已经取得的成绩和上市后迅速膨胀的个人财富，戚金兴显得从容淡定。除了承诺36个月内不得转让股份外，戚金兴称未来责任和担子更重。戚金兴说，“我的人生观、价值观都在悄然升华。这种升华体现在对自己人生

财富背后

CAIFU BEIHOU

目标和企业定位的更加明确上。一直以来,我以忙碌为最大的快乐。原来只是在忙着赚钱,但当企业从初创时的‘有点小钱’发展到‘有钱’,如何把企业做好,并为社会提供有价值的好产品,履行好企业的社会责任,成了企业的核心目标。财富,最后还是要回报给社会的,只是时间问题。”

不出差的日子,作为董事长的戚金兴每天早上8点半必定准时上班,下班的时间却总是比预定的时间要晚。“言行一致、认真做事”是他的座右铭,也影响着他的管理团队。“很多企业虽然对外形象树立得很好,但对内部却很抠门。而在我的眼中,职工满意度是很关键的。作为企业家,我不是孤立的一个人。一个人富不叫富,一群人富才是富。”

在人才“躁动”的年代,滨江集团却成了房地产行业里一道难得的风景线,公司创建17年,离职人数不足17位,这在任何一个行业,都不可想象。

对于离职员工的“奖励”,更是充分展示了这个企业的胸襟和睿智,“浙江省第一届最佳企业雇主奖”也成为戚金兴最看重的荣誉。

企业是救急的,政府是救穷的

提起前些日子抗震救灾的话题,作为第一个捐出200万元的杭州房地产企业,



戚金兴却依然很低调:“我觉得每个企业应该做出和企业自身情况相吻合的社会回报。”

“我很支持杭州的‘春风行动’,但我不主张把这些钱分摊到每个比较贫困的人的身上,而应该把钱用在真正有困难的老百姓身上。企业是救急的,政府是救穷的。”戚金兴的话很朴实。

“千万不要今天你去救济别人,明天却让别人来救济你,这是一种非常不负责任的做法。”基于这样的一种观点,滨江集团从几年前便开始了对相关优秀教师、学生

的资助,量力而行,每年拿出与企业发展相吻合的一定比例的财富来回报社会。

1994年至今,滨江集团通过低价、优惠、让利等形式,共计向教育事业提供了价值700余万元的房地产产品,有效地改善了教师住房条件。1995年,戚金兴从公司的利润中提取20万元,在杭州水利水电专科学校建立了奖学金,每年用基金的利息奖励品学兼优的学生,鼓励他们在学业上更上一层楼。

2000年以来,戚金兴与杭州江干区、临安、淳安的100多名优秀贫困中小学生结成对子,每人每年资助1000元,使他们能够顺利完成自己的学业。

2004年开始,戚金兴每年捐款3.48万元,结对帮助安徽省歙县72名想读书的贫困生,其中初中30名,每人每年600元,小学42名,每人每年400元,受资助的贫困生,如果成绩优秀,还将继续得到资助,直至高中毕业。

“那一次,我印象很深刻,雨下得很大……”戚金兴的视线转向了窗外,也把记者带入了他的回忆:

2005年,戚金兴和夫人、儿子冒雨驱车200多公里赶往歙县富堨、雄村等农村学校,看望受资助的贫困学生,与他们面对面交流。

对孙珊、孙婷等8位品学兼优的中小学贫困生,戚金兴和夫人进行第二次捐助,资助他们每人500或600元现金。他们还深入部分受捐助的贫困学生家中,详细了解贫困学生的学习及家庭情况。当来到富堨镇贫困生孙婷的家里,得知孙婷有兄弟姐妹3个,母亲患有高血压、心脏病,家里仅靠1亩多的甘蔗收入时,戚金兴当即拿出1000元给孙婷母亲,说“房子旧了可以再造,但子女教育不能耽误”。他嘱咐孙婷的母亲,一定克服困难,尽力把儿女培养成才。

“我以后不但要捐助更多的孩子,更会抽时间和他们建立感情。”戚金兴动情地说道。

戚金兴向记者透露道:“我父亲过世得很早,10年之内,我会建立一个医院,为更多的平民提供良好的服务。”

对于事业和社会公益事业侃侃而谈的戚金兴提到自己的生活,回答却很简单:“我不喜欢打高尔夫,坚持多年的健身运动就是每天在操场上走6000米。不是散步,而是速度很快地竞走。这样的运动,对我的精神状态很有帮助。对我来说,和朋友聊天,通过沟通获得认同就是享受。”

(原载于《浙商》杂志2008年8月上)

冯根生：最美却在夕阳红

冯盈盈

眼前这位抱着孙子、享受着天伦之乐的老人，看起来再普通不过了。但他却着实在浙江经济发展的年轮里，画下过浓墨重彩的一笔，成为浙商群体中最有代表性的人物之一——他就是中国青春宝集团有限公司董事长冯根生。

“夕阳红没有红，是我最大的遗憾”，今年已 73 岁高龄的冯根生一口杭普话，声音略显沙哑却中气很足。而事实上，在 60 岁至 70 岁这个所谓“夕阳红”的宝贵的 10 多年时间里，却正是冯根生这头“老骥”牵着“青春宝”，每年创造 7 个亿的效益，年销售递增 20%，让“青春宝”依然青春！如今，冯根生还有一个很大的目标要努力去实现，这个目标就是：用接下来的几年，把“青春宝”的年销售额做到 50 个亿，年创利税 15 个亿。

自己身家有多少

冯根生在中药行业已经工作了近 60 年，而其担任企业主要经营者也有 30 多年历史。做了一辈子，冯根生做出了一个“青春宝”。

青春宝集团的前身是杭州第二中药厂，曾是百年老店胡庆余堂的一家制胶车间，1972 年独立建厂。30 多年来，在国家没有投入的情况下，冯根生带领全体职工努力拼搏，终于使这座破旧的中药作坊发展成为当今国内中药行业规模最大、经济效益最好的现代化企业集团之一。

10 多年来，公司持续保持 20% 以上的增长幅度。1996 年底，青春宝集团兼并了濒临破产的胡庆余堂，当时被称作“儿子吃掉老子”。兼并后的 8 年，胡庆余堂的年增长幅度都超过 25%。今天，青春宝集团在职职工 4000 多人，集团下属有正大青春宝、胡庆余堂、四川九龙制药等 7 家中药制药企业、7 家医药商业公

司、30多家国药连锁店及10余家参股企业。资料显示,2003年,集团总资产达到15亿元,销售收入17亿元,实现利税5.77亿元,分别是建厂初期的4054倍、1313倍、3119倍。

冯根生做出了“青春宝”这样一个无价之宝,那么,冯根生的身价又会是多少?2000年元旦,浙经资产评估事务所会同有关专家进行了一次“企业家个人价值评估”的调查,按照企业家贡献价值量化评价基本模式的计算公式,得出冯根生的利税贡献价值为2.8亿元,不过,这只是一个虚拟的数字。

“20世纪70年代当厂长的时候,我根本没想过这个。80年代随着改革的不断深化和发展,杭州市政府也同意我们工效挂钩,效益增加1%,工资就增加1%,一直增加到20%为止,20%以上就是贡献。实际上就是增加10块钱。”冯根生告诉记者。不过现在,冯根生的工资已经高了很多,公司董事会实行年薪制,几年调整一次,所以目前,冯根生一年的总收入可以拿到五六十万元人民币。

而冯根生最重要的一块资产,就是1999年正大青春宝董事会决定转给冯根生个人2%的股权。这块股权价值300万元人民币,但冯根生买不起,最后还是贷款买下的。此事很快在杭城传得满城风雨。但没过多久,市政府就对冯根生重奖300万元,算是对冯根生“转股风波”的结论与补偿。

比起郭广昌、马云等新生代浙商在企业上市后动辄几十亿、几百亿的身价,冯根生的身价可谓少得可怜。但就是这么一位73岁的老企业家,却经常与那些替自己抱不平的人说:“像我这样当了30多年国有企业厂长的人,可以说是很少的。你看,和我一样都是中国首届企业家的20个人当中,病的病、退的退、死的死、抓的抓、逃的逃,留下的也是在苦苦挣扎。我有现在这番事业,还要什么呢?”

无私敢做“出头鸟”

冯根生作为一个浙商,身价虽然很普通,但他的新闻价值却又绝不一般。郭梅尼曾说过:记者要有一双时代的慧眼,要把你写的人物放到时代的秤上去称一称,看看他有多大的新闻价值。作为胡庆余堂的“末代徒弟”,看一看冯根生走过的脚印,你可以明显感到,在中国这几十年的改革进程中,在中国新生经济力量与旧体制抗争的过程中,冯根生始终以“出头鸟”的形象出现在改革的最前列。

中国几千年来一直盛行中庸之道,于是改革就被视为是“出头鸟”,所以很

多人都不愿做“出头鸟”，生怕自己挨枪打。“我在事业上永葆蓬勃的青春活力，这种活力就是改革。”做了诸多“出头鸟”事情的冯根生，为何依然没有被打倒？

冯根生告诉记者：“我对‘出头鸟’的理解是——无私才能无畏，一个有私心的经营者是搞不好改革的。你要改革，就要一鼓作气地去改。不要改改、停停、再看看。”冯根生表示，在改革中一定要保护好自己的心脏不受伤（指没有私心），只要心脏没受伤，就一定可以继续飞，只要冲出那个射程，枪就再也打不到了。怕就怕翅膀、脚上受了点伤就停了下来，这样是稳被打死的。当然，还有一点也很重要，成功的企业家一定要是有个性的人。在一般人的眼里，当然上面是一，下面是二，但成功的企业家就要敢于不承认“上面是一”的说法。

其实，冯根生早已用他一次又一次的行动，展示了“出头鸟”的胆魄和价值。在冯根生身上，从“打破铁饭碗，推行全员合同制”到“个人持股 300 万大讨论”再到“企业家个人贡献价值量化评估”，冯根生一次次以身作“靶”，一次次搅起改革的浪花，一次次勇当改革的弄潮儿。

“其实有两次，我自己都以为自己真的要离开这个岗位了，很幸运的是，我还是留下来了。”冯根生对记者说。第一次是在 1982 年，当时中组部有个通知，里面提到国有大中型企业的厂长必须是本科生，不是本科生的全部调离。于是只上过小学的冯根生认为自己是肯定要被调离的。但当时的市领导说，中组部的决定必须坚决执行，但冯根生可以例外。第二次是 1990 年，当时全国共有 100 多万名厂长在进行上岗考试，唯有冯根生提出罢考。“如果 20 年前真把我给免了，我一定去搞私营企业，说不定现在我也是个真正的亿万富翁。”冯根生说。

冯根生绝对称得上是浙商中的代表性人物。因为在冯根生的身上，浓缩了一部“中国国企改革发展史”。

管好企业不怕股权少

阿里巴巴创始人马云的持股比例不足 5%，但对马云来说，持股多少并不是最关键的，只要能控制董事会。而微软的比尔·盖茨，虽然只持有微软 10% 的股份，但他却永远是这个公司的核心。同样，尽管冯根生个人只持有正大青春宝 2% 的股权，但他始终都是青春宝的核心。

“现在与我买股份的那几年相比，政府的观念已有了很大转变。我不是在乎

这 300 万元,可至少它说明了一点,就是国有企业激励机制开始大大超前了,至少对我们所有经营者的价值有了肯定,而这也正是另一个激励机制的开始。”冯根生严肃地说。

“企业合资后,情况比原先好得多,因为可以带来管理经验,绩效也将在这里得到体现,所以青春宝当时会选择与泰国正大集团进行合资。”在冯根生看来,虽然正大不生产药,但那时的正大却相当有实力,不光有资金、有品牌,更重要的是企业需要的是合资企业的机制,而不是希望正大来搞药。

正大入股青春宝集团后,董事会 7 个董事中,正大占 4 个。后来正大陆续从美国、中国台湾以几十万美金的年薪请管理博士,但在管理方面均未见成效。“说实话,有的经营者确实非常无能,做了两年,企业仍然看不见发展,管理又很混乱。所以反过来,如果你越管越好,他们再派人不就多此一举了!现在,我每年能创造 7 个亿的利税,年递增 20%,让他们无话可说!但你若是无能,你就只有让外方管理你;若你的能量可以大过外方,他们还是让你来管理企业。就像现在,我是用最少的股权得到整个企业的控制权一样。”

“但是 1997 年开始的那场亚洲金融风暴让泰国正大集团遭遇危机,后来正大不得不将大部分的股权卖给在香港上市的上海实业控股有限公司。目前,青春宝集团公司股权结构是:正大占 5%,上实占 55%,而另外 20%是国有的,20%是职工的。”冯根生告诉记者,“尽管是上实控股,但管理依旧是青春宝自己。过去‘正大’听我的,现在‘上实’同样听我的。毕竟全国第一代的企业家在这里,全国最早搞中药的童工在这里,全国搞中药的权威在这里,全国劳动模范在这里。这些特定的情况,‘组成了’这个‘管理者’。”冯根生老人说话时的神情颇有几分豪气。

企业上市要想想好

对中药行业来说,冯根生最担心的则是后继无人。那么,中药的真正学问到底在哪里呢?其实,中药的真正学问就在它的整理炮制,这也是中国的专利。日本 10 年前就提出,他们的汉药要 10 年超过我们。现在,日本汉药的现代化生产的确是远远超过了我们。

有日本人曾来公司问冯根生:今后还有没有像你这样的中药传人?因为现代化的设备好弄,中药真正的传统工艺其实早已失掉。就像现在,高科技人才满大街有的是,而最苦的部门却没人去。中药的整理炮制是很苦很脏的,中性的、



良性的、温性的、寒性的药材，都要认识，这更是难上加难。

冯根生的大儿子冯鹤今年 47 岁，在胡庆余堂当常务副总。在胡庆余堂已经工作了 28 年。冯根生两个孙子中年龄较大的一个，现在在美国学习音乐，4 年后才能回来。

冯根生正在动员他也来做药，希望他可以成为中药世家第五代传人。

冯根生对记者说：“我如果走了，对青春宝肯定是有影响的，当然，继承得好的话也可能会超过我。不过从 14 岁开始每天 16 小时的学徒生涯，这个基础铁定是没了。在管理上，年轻人的才能会超过我，因为他们年轻、会投资，但投资不好企业会亏掉。我不会乱投，我投的话会考虑我的主业。很多公司垮台都是头脑发昏造成的，所以企业发展到最高峰的时候，其实也是最危险的时候。好多家企业都是在高峰时决策失误，投资超过它的能量，一旦母体不生蛋，子公司投资太大不见效，马上就会垮掉。所以我是有多少能量就投多少资，万一所投资的这个企业不行，起码不会影响母体。中国几个大企业的沉浮录我都看了，别人的教训就是我的经验。”

现在，冯根生还有一个很大的目标要努力去实现，这个目标就是：用接下来的几年时间，把青春宝的年销售额做到 50 个亿，年创利税 15 个亿。有人建议他通过资本运作去实现，譬如上市。冯根生坦言自己的确有上市的念头，但他也说了，这并不是他自己一个人说了就能算的，只有董事会说了才可以算。

“青春宝现在还没上市，你如果退休的话，不担心手中的股权吗？你其实完全可以在你现在还在任的时候，就把这个问题给解决掉的。”不少人这样劝冯根生。

“不是我担心，所有的职工都担心。国有占股 20%，职工占股 20%，这部分股权应该我有权决定它是上市还是不上市，但外方的 60%我是没有决定权的。虽然说可以让青春宝集团公司整体上市，只是目前来看还没有这个打算。因为青春宝集团公司是国有的，正大青春宝转给我 2%股权，但青春宝集团公司我

没有占股。当然，我不排除三五年后青春宝集团公司也可能会上市。但融资的前提必须要有大的投资专案，青春宝集团公司现在自己还有很多钱没有投向，毕竟风险太大，我要对国有资产负责，所以我不敢乱投。如果要上市，可能募到10个亿、20个亿，但这些钱若没投出去，对股民是回报不了的，所以，没有大投资专案，我不会上市。”冯根生坚定地说。

“留给自己的时间太少”

青春宝集团总经理刘俊曾经告诉记者，每天冯总常常很早就来到公司，看看花，看看草，看看那两只从家中带来的八哥和鹩哥。那么，每一天，冯总又会想一些什么呢？

回想自己近60年中药行业生涯的跌宕起伏，冯根生感慨万千地对记者说：“我这一生当中，留给自己的时间很少了，可能以后身体好的时间也不多了。所以，这是我今生最大的遗憾。但是我又感觉到，自己所创造的财富都是国家的，就这点来说，我也满足了。”

而刘俊则是这样理解的：“人有两面性，有希望享乐的一面，也有一种责任心和事业心。冯总身上体现的正是他的事业心和责任心。老人平时跟我们讲的很多话中，有很多都是他的奶奶对他讲的话。其中有这么一句话：老老实实做人，规规矩矩做事。这样一句老话，却贯穿了老人整个一生。”

“我跟冯总很多年了，哪怕是在日常生活上，冯总都很少在意自己会有多少利益，或是个人有什么好处。20世纪80年代有次我们出国考察，当时条件很差，钱很少。但冯总看到漂亮的门把手，就去买了下来。当时我们以为，这个门把手可能是冯总打算装在自己家的门上的，因为的确很漂亮。然而奇怪的是，若干天回来后，我们发现这个漂亮的把手已被装在公司接待室的门上了。开始我们都还没有意识到。后来一想，厂长确实是把这个厂当作自己的家一样。他就是这样想的，并不是刻意要这么做。他就是想接待室的门把手不好看，出国正好看到漂亮的，那就自己掏钱买下了，回去好装上。虽然这是很小的一件事，却体现了老人的一种精神。”

记者忽然想到，每一次合影前，冯根生都会很自然地从上衣口袋里掏出他那把米色的小梳子，习惯性地理一下自己有些凌乱的头发。呵！一个追求完美的人，总是从细节开始！

写“自传”传经送宝

“说实话,我只念过小学。但我的学历却是小学‘本科’。和别人比文化,我比不上他,但比工作的积极性,比工作的干劲,我不会比人家差。所以我这一生,我自己感觉我是努力拼搏了一生。”冯根生激动地说,“现在,我很想写本回忆录,我想要总结一下,古老的中药到底是怎么演变成现代化的,国有企业又是如何成长起来的,如何发展的,是怎么改制的,最后为什么会变成多元化股权结构这样一个机制的。因为这些,在我身上都已经碰到过尝试过了,所以我相信,这将会是一部完整的回忆录。”

“不过我想自己来写。因为我自己写,会写得更好。毕竟别人写还是要我来讲,一部30万字的书,我至少要讲两个月他才能够完整地记录下来,而我自己安心写的话,我相信,我是可以把我这一生,完整地记录下来的。现在,一个人的工作时间已经越来越短,但我却将近工作60年了。而且更重要的一点是,我是在同一个行业同一个岗位上工作了60年。这一点对我来讲,就是我碰到的事情多了;也可以讲,发生的所有案例在我这里是都有过记载了。”

(原载于《浙商》杂志2008年1月上)

滕增寿：隐居在苍山

金少策

在温州，提起东方集团以及曾经的领军人物滕增寿，几乎无人不晓。

1984年，滕增寿接受组织的委托，到资不抵债、濒临倒闭的国有小企业温州玻璃钢建材厂任党支部书记兼厂长，当年扭亏。1988年温州率先成立浙江第一家集团公司——浙江东方集团公司，其年产值达30亿元。

东方集团的成功吸引了国内外的关注，全国各地举办过上百次的“滕增寿事迹报告会”。滕增寿也一度成为冲在改革开放时代浪尖上的温州经济的形象代言人，得到了各级领导的重视和好评。“全国优秀企业家”、“全国劳模”、“十大中国改革风云人物”等荣誉接踵而来。在滕增寿的房间里，到处挂满了书法帖和一些合照，看看墙上挂着与许多国家领导人的合影，即便是陌生人走进屋子，也会马上知道主人曾经是风云一时的英雄式人物。

滕增寿似乎是瞬间消失在业界的。

忆当年峥嵘岁月

上高速，穿乡村，翻山路，攀岭上苍山尖，但见苍山连绵、涧水清澈，西岙村口一排红黄相间的建筑。西岙村是滕增寿的老家，位于永嘉括苍山山顶，海拔千米。夏末的一天，记者寻访至此。

隐居西岙之后，滕增寿在村口建了一条长廊，廊下还建有水库，水库有围栏，由于在坡地上，水面分为三级，水面还种植了花苗，碧绿可爱。滕增寿的两层小院位于长廊后方左侧，从远处望去，被掩盖在绿树苍翠之中。

给记者开门的恰好是滕增寿，在表明了身份之后，他客气地将记者迎进了客厅，入座之时，滕增寿纠正了一下记者欲坐下的方位。“你坐这里。”他自己则

坐到了东位。

一落座，传说中烟瘾很大的滕增寿拿起摆在桌子上的硬壳中华香烟，并顺手拿起香烟边上的火柴，划亮、点燃、吹灭。

“我这一辈子风风火火，不是平平淡淡过来的。”很显然，滕增寿刚刚吃完饭，“当时《浙江日报》曾经给我登过头版整版，文章标题是《四个要的厂长》，《科技报》也登过头版一整版。”回忆当年风光岁月，已经70岁的滕增寿笑容满面。

“四个要，要权、要钱、要人、要财，都是给企业要，给员工要。”滕增寿继续抽烟，继续说道，“我只想做个‘和尚厂长’，对物质没要求，才不会有后顾之忧，我连一根头发也没有，你辫子又何从抓起？”

滕增寿在东方集团任职期间，每月只拿工资，不拿奖金；年终兑现承包奖也分文不取。“上级把奖金送到家中，也被退回。”滕增寿从不陪吃，即便中央领导同志来了也是如此。

刚接手濒临倒闭的温州玻璃钢建材厂时，“抹脖子”的就职演说也是现在滕增寿“吹牛”的本钱。“我说要是完不成承包任务，就自己抹脖子。”“现在有的人事还没办，就想好了退路，我这么‘吹牛’，就是不给自己留后路。”

“退就要退得彻底”

2004年2月4日，东方集团第二届董事会第十六次会议上宣布了滕增寿退休的消息。退休后，滕增寿却在为找地方住而犯愁。“本来我在市区百里路有个老房子，2004年因为旧城改造拆迁了，到现在还没有给我安置好。”

正在为退休后何处去而发愁时，一日，永嘉县五尺乡的乡长来他办公室。“我开玩笑一样地说起，退休后没地方住了。”滕增寿轻描淡写地说。

“西岙村不错，山好、水好、环境好，适合居住。”乡长提议说，滕增寿一想也觉得好。

“虽然我在市区土生土长，但是祖籍在西岙村，”也正是因为这个原因，东方集团在西岙村组建了一个药业公司。在滕增寿隐居西岙之后，东方集团又出资给西岙村修建了村口的百米长廊和鱼塘。

“我没钱，当时把乡长的意思跟老伴一讲，老伴说，那让女儿出钱盖个房子。”2004年年底，房子盖好，女儿请滕增寿上山一看。“我一看还不错，就住下来了。”让女儿出钱盖房子，滕增寿觉得心安理得。

滕增寿有四个子女，“这个女儿在温州办企业的，生产矿泉水”，“一个女儿

嫁到国外去了，还有一个儿子在温州当法官，另一个在东方集团。”而滕增寿则和老婆一起搬进了新建的西岙“滕家小院”，过起了隐居生活。

“退就要退得彻底，我退休了，不带走任何一点东西。”这也是



滕增寿解释 2003 年东方集团国企退民进改制时，他为什么不认购股份的原因所在。“我那时候主动权很大，领导都劝我拿点股份。”但他没有这么做，而是选择退休，只享受副厅级的待遇，隐居苍山，颐养天年。

“我仍然在思考”

隐居在苍山的滕增寿时间很多，一天的时间足够他做很多事情。

滕增寿广读中国史籍，尤爱《三国演义》，房间里还挂了一幅书法，“京城一位媒体人士请书法大家给我写的《三国演义》的开篇语。”滕增寿一字一句给记者朗读，并引经据典一一释义。

“平时都做些什么？”“看看书、看看电视，偶尔到村子里转一下，每隔一两个月去温州旧书店淘几本古书。”聊到兴起，滕增寿还跟记者聊起了他最近正在追看着的一部电视剧，“挺有意思的，演员演得很好。”

看电视是滕增寿打发时间的重要项目，“也不常在村子里走动，村子里人本来就不多，跟他们交流也成问题。”善于思考的滕增寿似乎有话无处说。

“作息怎么样安排的？”“也不怎么安排，很随意。”“没有一个规律吗？”“那是有的，9 点起床，吃饭，我吃得简单，只吃三样菜，豆腐、鸡蛋、青菜。”“然后看书吗？”“没有，坐着瞎想。”

在聊天中，滕增寿表示自己目前常常会思考很多问题。据他叙述，在西岙村，几乎没有壮年人了。“都到城里赚钱去了，剩下都是老人和儿童。”这让本来人就不多的西岙村更显冷清。

“需要提高农产品的价格。”这也是滕增寿思考良久之后，得出的结论。他表

示,很高兴前段时间的猪肉价格上涨,“这会促使农民去养猪致富”,随即,他又叹气,“不过今天的报纸报道说肉价又下跌了。”

报纸和电视是滕增寿了解外界的唯一渠道,中午吃完饭后,他会休息片刻,大概到两三点钟,打开电视看新闻节目,中间会浏览差不多下午才送到的当天报纸。

“也没告诉别人我住在这里,怎么那么多的报纸寄过来,谢谢他们还记得我。”在滕增寿的案头上,摆着他还没来得及阅读以及拆封的信函。记者在征得他的同意之后,翻了一下,除了《浙江日报》、《钱江晚报》、《温州日报》以及一些政府部门的刊物之外,一份东方集团的企业报引起了记者的注意。

“他们知道我关心这个刊物,所以就寄给我。”滕增寿谈起“我创办的”《东方企业报》时,用一种自豪的语气告诉记者,这是浙江具有企业报刊号的第一份企业报。

除了看报纸,滕增寿很大一部分的时间用在电视上。“新闻节目看得最多,一个下午下来,世界上发生的事情尽收眼底了。”“晚上的时间呢?”“七点之前一定吃好晚饭了,然后会守着看新闻联播,雷打不动。而连续剧,有好看的就看。”“娱乐节目看不看?”“会看一些大型文艺晚会。”

在滕增寿的小院里,摆满了盆景花木,这些都是应滕增寿要求,女儿从温州运来的。“你女儿很孝顺。”“子女就是尽孝,孝顺孝顺,要尽孝就要顺从父辈。”滕增寿的权威此时表露无遗。

不写回忆录的人生

退休之后,滕增寿并未打算撰写回忆录。

“今年年初青春宝的冯根生等人来看我的时候,我也向他们表示过这一点。”滕增寿微微一笑,一根接一根地抽烟。沉默了一会儿,说,退了以后自己总结了三条:第一,自己工作没有做好;第二,愧对自己的手下,没有给他们带来“福音”;第三,以前走错了。

对他的第一条总结,记者认为是种谦虚,滕增寿淡淡地摇头。“不,不,有些事情没做好。”之后,便不再言语。在记者再三追问之下,他透露,东方集团改制前夕,他的设想是创办东方医院。“医院、制药”是他当时认为具有前景的行业。“那为什么没能实施这一设想?”对记者的追问,滕增寿说:“不能,不能啊。”声音很低。

在关于滕增寿的传说中，有关他每月只拿 800 块工资的说法一直存在，他不仅自己如此做，也要求他的下属效仿。难怪滕增寿说“未能带给手下‘福音’”。

“东方集团的地皮要是全拍卖出去的话，现在值百多亿，”而滕增寿认为，改制后的东方集团“日子要舒服得多”。“以前 6000 多名员工，现在正式编制的也就 31 人。你说日子好不好过？”

关于“福音”还可以有更多注解。

东方集团在职工分房子的时候分给了滕增寿一套，但滕增寿和职工代表发生了争吵。职工代表说：“这次分房你不能再让！”滕增寿摇摇头。职工代表又说：“你不要。把房子分给同在东方集团上班的女儿，她也是老工人了。”滕增寿红着脸说：“一定要分，就是给我抹黑。”职工说：“要不先空着。”滕说：“忠臣不留后，留后不算忠。”

集团后来计划分给他的女儿，也被他制止了。他自己平时吃住几乎都在办公室里。在他退休时，听说政府计划给一笔可观的奖金，但仍然被他拒绝了，现在只是按规定每月领 1200 元的退休金。而至于他的第三条总结，可能很多人不知道该往哪个方向去理解。事实上，说完这句话后，滕增寿就停止了与记者的谈话，他把头转向一边，香烟抽得更猛，目光随着烟雾越过窗台飘向外间。

滕增寿在与记者交谈时曾自比“英雄”，或许，他定义中的“英雄”因为年代已不同，意义也不尽相同。但无论如何，英雄的本色应该是共通的。此时，记者似乎明白了滕增寿为什么单单喜欢养松柏——不争艳、不争春，孤独而冷傲。而英雄，也必然是孤独的。

（原载于《浙商》杂志 2007 年 10 月上）

试问英雄出处

——浙商三少故乡行

金水琴

2003年《福布斯》中国内地富豪排行榜前10名中，有四位为浙江籍，除鲁冠球外，丁磊、陈天桥、郭广昌三位财富新贵最引人注目。本刊记者辗转奉化、新昌、东阳三县市，遍访他们的亲朋好友、同学师长，追寻英雄走过的路……

丁磊：家乡的“平淡”日子

农历2002年的大年廿九，在网易股价的一路飙升中，春风得意的丁磊驾着大切诺基风尘仆仆地赶回老家奉化，参加奉化中学89届（2）班同学会。

按约定，这个聚会的时间是晚上8点，到10点多时，丁磊才出现在老同学面前。班主任江老师向这个中国大陆首富要300块钱的活动费。丁首富搜遍全身竟然也找不出300元现金，他说他身上只带信用卡。这笔钱到第二天才交。

这算是这个首富荣归故里时发生的唯一一个够得上故事的素材。别的，怎么看都显得平淡。

奉化和首富

首富的光环太耀眼了。2003年，秋风送爽的10月，胡润和《福布斯》不约而同地把“大陆首富”的帽子扣在了奉化人丁磊的头上。从此，这个30出头的后生与“奉帮裁缝”、溪口胜景一起，成了奉化的又一张名片。

从宁波火车站出发，沿鄞奉公路驱车半个多小时，就进入奉化市区。远处的天台山脉和四明山脉逶迤绵延，将小城奉化呵护在环抱中，勾勒出奉化“六山一水三分田”的地貌。

惠政西路是奉化市内一条比较繁华的商业街。这里，老人们安详地坐在店铺门前晒太阳、闲扯，孩子们在不远的中山公园里躲猫猫、嬉戏，沿街的店铺里总有行人进进出出。

浙江省奉化中学现任政教处主任江鸿老师是丁磊中学时代的要好哥们，他告诉我们：丁磊的老家就在惠政西路这一带，自折桂百富排行榜之后，丁磊为避免不必要的麻烦，接父母离开奉化，去了广州。

“你要找的就是那个 70 亿的丁磊啊！”在惠政路上做小生意的赵大伯一脸的自豪，虽然他并不清楚口中这个叫丁磊的年轻老乡在外面到底是干什么的，为什么会赚那么多钱。在他的人生字典里，根本就没有“互联网”、“网游”这些词条，他也不清楚纳斯达克是什么意思。

但是，首富和奉化之间并未因此而少了一层联系。生于奉化、长于奉化的丁磊，身上有着太多浙江商人的特质：性格朴实而稳健，行事低调而务实。这个长着一张笑嘻嘻的娃娃脸的财富少帅，在很多场合都承认，是家乡的土壤给了他商业的头脑。

第十名现象

我们在浙江省奉化中学找到了丁磊的足迹。1986 年 9 月，丁磊考入奉中学习，成为当时高一（2）班 56 位同学中的一分子。江鸿跟他是同班同学。

在江鸿老师的记忆里，10 多年前的丁磊学业平平，入学时在班内的排名只有四五十位，跟当下“首富”名号很不相称。“可喜的是，每次考试，他的排名总有进步。不过最好也只在第十至二十位之间，从来没有杀进班级前十名，更别提在年级内的排名了。”

3 年后的高考，丁磊交出的成绩同样貌不惊人：他以高出重点分数线 1 分的成绩有幸被电子科技大学录取。只不过，这是丁磊喜欢的大学，他很早就被西部这所藏着大量电子类书籍的高等学府迷住了。

“教育界现在正热衷探讨‘第十名现象’，说的是在一个班



级里,学习成绩排在第十位上下的那几个人,有望成为日后最出人头地的一个。我现在想想,丁磊这个个例也是符合‘第十名现象’的。”江鸿老师这么评价他的老同学。

技术偏执狂

当然,学业平平的丁磊也有锋芒显露之处,他在中学时代的行为癖好就强烈地表现出技术“偏执狂”的特征。

丁磊从小就喜欢无线电。初一时,他第一次成功组装了一台六管收音机,那在当时是一种最复杂的收音机,能接收中波、短波和调频广播。当时的丁磊认为自己将来最骄傲的职业,就是成为一个电子或者电气工程师。

江鸿回忆:“他很爱动手,每次到他家里去玩,总看到他在拆这个闹钟,解那个收音机。他的父亲是当时国营奉化食品厂的技术副厂长,可能是遗传的因素,他从小对技术充满了兴趣,总喜欢一个人静静地钻研。”

所幸的是,当时的奉化中学已经是浙江省内一所著名的重点高中,有一定实力让学生接触到先进技术。那时候,奉化中学有几台苹果机,学校借此成立了一个电脑兴趣小组,丁磊想都没想就跑去参加了。这可能是他第一次触摸计算机,至于有没有因此种下对计算机技术的迷恋情结,我们不得而知。

不善交际

小时候的丁磊,不仅学业一般,朋友圈子也不广,而且大都只是泛泛之交,江鸿说他甚至没有一个铁哥们。因为江鸿的父亲也是食品厂员工,有父辈是同事这层关系,他俩才走得比较近,他比其他同学更有机会了解丁磊。

“中学时的班级常常会随个性、兴趣的相投形成几个小团体。农村来的学生因为住校自然有自己的圈子,市区的同学通常表现得活跃些,经常会在一起打球。但丁磊基本上不参与我们的活动,他在班内也不任一官半职,对体育也不热衷,交际不是他的特长。”

可能是因为对技术用情太专了,以致在人际交往中,丁磊给人的感觉总是捉襟见肘。不仅在做企业时,丁磊要退居幕后,架构技术,中学时代的丁磊同样喜欢一个人钻在自己的兴趣中。

然而,丁磊是平和的,江鸿印象中的他很容易相处,同学请他帮忙,他也很热心。1998年的时候,有个老同学南下求职,已在广州开创事业的丁磊帮着同学联系工作,安排住宿,丝毫不把同学当外人看。

对母校许下心愿

2001年9月,奉化中学迎来了百年校庆。母校给丁磊发了请帖。当时的丁

磊俗务缠身,被股价狂跌和财务问题急得焦头烂额,苦于分身乏术,当然他也没心情参观占地 250 亩的奉化中学新校园。

一年多后的同学会上,一不小心成了首富的丁磊表达了对母校的感情,表示将在 3 至 5 年内,在奉化中学设立一项奖学金,用于鼓励有创新思维和创新精神的学生。

但是,1971 年出生的丁磊清楚自己毕竟太年轻了,有很多事情要做。而且互联网的变数太大,网易和自己远没有到可以盖棺论定的时候,一贯稳健务实的“丁首富”不想让自己被浮华笼罩。

把财富高高挂在纳斯达克交易墙上的丁磊坦言对钱早有一种宠辱不惊的淡定。其实,他对友情、对乡情,何尝不怀着一种“君子之交淡若水”的胸襟!

陈天桥:总想冒尖

他的照片与前全国总工会主席尉健行的照片一起放在了母校的“英才辈出”栏里;他被评为全国信息产业系统劳动模范;他被称为中国网络游戏之王;他坐上了胡润版中国内地百富榜的第十把交椅……

进校史陈列室

2004 年 2 月,陈天桥在上海力邀微软前中国区总裁唐峻加盟盛大网络,成为一连串新闻事件的主角。此事刚刚尘埃落定,没想到,20 年前他曾就读过的浙江省新昌中学校史陈列室里,也起了一个小小的变化,而这个变化也是有关他的。

新昌中学现任校长王力红和几位老师静悄悄地把陈天桥的照片贴在了“英才辈出”一栏里。自此,陈天桥跟原全国总工会主席尉健行、金山电脑有限公司董事局主席求伯君等一起,成了新昌中学的一名英才校友,为新昌中学的历史书上了灿烂的一笔。照片上的陈天桥西装革履,胸配鲜花,意气风发。

算起来,陈天桥在新昌中学的求学时间只有短短一年。1984 年,陈天桥考入新昌中学初中部,一年后,由于母亲工作调动,陈天桥转入上海洋泾中学就读。他初一学年的班主任就是现在的王力红校长。

现年 31 岁的陈天桥想必不会为王校长的这一举措感到赧颜。2003 年,陈天桥像是这个世界的宠儿,被无数荣誉和称号包围着:2003CCTV 年度经济人物新锐奖、2003 年度十大文化杰出人物、中国网络游戏之王、共青团中央第十五届候补中央委员、全国信息产业系统劳动模范……当然,更耀眼的是,胡润把

财富背后

CAIFU BEIHOU

中国内地百富榜的第十把交椅送给了陈天桥。

而这一切，陈天桥的母校老师们也都看在眼里。

离开东坑坪村

陈天桥出生在新昌县澄潭镇一个叫东坑坪的小山村，媒体视野中陈天桥的故事常常从1990年入复旦经济系开始，之前的历史很少为人知晓，颇有点“英雄不问出处”的味道。

虽说出生农村，但他的父母都是知识分子：父亲是上海导航仪器厂的工程师，母亲是新昌城关中学的英语教师，陈天桥在幼年就受到了良好的家庭启蒙，并受用终身。不久，母亲把陈天桥接到城关镇上幼儿园，陈离开东坑坪村，在新昌大佛寺脚下度过了美好的童年时光。

不过，陈天桥对东坑坪有着某种特别的感情，这里毕竟有他的根。陈的婶婶告诉记者，去年清明节，百忙中的陈天桥从上海赶回小山村，看望家乡的爷爷奶奶、伯伯婶婶。

看了半个小时斗鸡

还在新昌城关时，陈天桥更是经常回老家澄潭。有一次回去，陈看见路上有两只大公鸡在争斗，这个已念小学五年级的小男孩因为较早离开农村，少有机会看到这么精彩的表演，他不顾母亲的催喊，愣是蹲在路边津津有味地看了半个多小时，直到公鸡们精疲力竭不想再斗了，他这个小“观众”才郁郁而散。

回到城关后，陈天桥迅速写了一篇观后感，他还拿给老师去看。“看了文章后，我发觉这个学生观察事物的角度很特别，观察很细致，文章也写得很不错。当时就在想，这小孩写斗鸡怎能写得那么精彩！后来我去做家庭访问的时候，才从他妈妈口中得知，陈天桥观察了半个多小时。”城关南明小学的蒋惠球老师是陈天桥小学四、五年级时的班主任兼语文老师，随后，他还把这篇文章寄给全国性刊物《小学生优秀作文》，竟然发表了。

“当不上班长闹情绪”

现在，媒体对陈天桥的描述经常带着这么一段话：“1973年出生的陈天桥是复旦大学1990届经济系的传奇人物。老师说他是学生言论的领袖，学生会的干事还记得他滔滔不绝的口才。性格外向、活泼开朗的陈天桥不仅是学习尖子，也是社会活动的热心分子，他的组织能力、活动能力得到了校内外的公认。”

颇让人费解的是，记者有幸在新昌中学档案室里看到当年王力红老师给得意门生的操行评语，其中有一条说：“作为班委，对集体活动却不热心。”一前而后，两相矛盾，是王校长看走眼了，还是陈天桥“有则改之”了？

“我后来看出来，陈天桥当时是很想当班长的。他小学时候就是少先队大队长，上了初中却只当了个班级生活委员，他总觉得自己被大材小用了，小孩子难免闹情绪，所以故意对班级活动不那么热心了。”王校长解释说。



要当主流人物

俗语有言：三岁看大。初中时代的陈天桥就心怀强烈的冒尖意识，不甘于寂寞，对班长一职表现出雄心勃勃的占有欲，正如现在的他曾多次表示要当网络游戏界的主流人物，公司盛大网络要成为行业规则的制定者。

有人说，新昌的大佛让新昌人的性格中带着一种“佛性”，那是一种聪慧、敦厚和安分淡泊集于一身的个性。不过，大诗人李白“天姥连天向天横，势拔五岳掩赤城”两句诗似乎更能诠释出陈天桥的个性和抱负。

当浙江人坚韧、精明和投机的本能，遭遇复旦经济系高才生经纶世务的务实头脑，31岁的陈天桥还像一个游戏玩家吗？也许大家还可以感慨一声：他竟然是做游戏的！

郭广昌：寒门走出的明星富豪

横店街头随处可见欢迎某某影星的横幅，湿漉漉的空气里还飘着金华酥饼的干菜香，淅淅沥沥的春雨中，影视城的秦皇宫、度假村、清明上河图都笼罩在一片朦胧之中。这个渐渐被世人瞩目的江南小镇因为影视而成名，而横店寒门学子郭广昌一跃成为上海滩富豪的传奇，又为这个名镇罩上了一圈新的光环。

吴老师没法找他谈话

清明节这天，70多岁的吴加清老人在东阳市区的家门前悠闲地锄着花草，他还不知道，19年前的得意门生郭广昌，此时正在万里之外的陕西黄帝陵，以“民间主祭人”的身份，祭奠中华民族人文初祖轩辕帝。

财富背后

CAIFU BEIHOU

吴加清是郭广昌在东阳中学念高中时的班主任，老人从教一生，桃李满天下，但他对1985年毕业的郭广昌记忆尤其深刻。当记者赴东阳向他了解郭求学的情况时，吴老师娓娓道来，如数家珍：

“我当班主任，主要关心学生两件事，一是身体，一是看他们有没有加班加点。三年当中，郭广昌基本上没有违规的地方，我都没机会找他谈话。每天的早锻炼，他都跟在我后面跑，没缺席，没掉队，没偷懒。我知道他经常去图书馆，大量学习课堂外的知识，但这也没错啊！而且他学习也很努力，每次考试都在前几位，而且很稳。”

“不过，你说这个学生很听话吧，他倒也不是那种你讲到哪他就做到哪的学生，他很有主见，不盲从。当时班上经常搞活动，我会让学生写个活动总结或感想什么的。其他学生的总结都交上来了，唯独郭广昌的没有。他觉得这没必要总结，也没什么可总结的，与其说大话套话，还不如一言不发。这我也不生气，我还是尊重他个人想法的。”

理科生报了哲学系

正如吴加清老师所说，郭广昌很有主见。初中毕业时，他再三思量后，不顾父亲的反对，决定放弃金华师范学校，转读东阳中学。临了，他跟父亲立下军令状：“我凭自己的努力，一定要考上大学。”

有意思的是，3年后，念理科的郭广昌竟然报考了复旦大学的哲学系，没多少文化的郭父、郭母可能不清楚儿子这次的决定，要不然他们又要着急了。可吴老师是清楚的：“我当时也觉得郭广昌志愿填得不妥，可我没叫他改报，我对他很信任，我没干涉他，只是感到有点可惜，这个学生本可去清华、上海交大读个工科或理科学位的。”



“后来，他给我写信，说自己在大学里除了学哲学，还读了很多力学、数学的书，他不仅想读社会科学方面的研究生，还想攻物理学的博士学位，他说虽然自己并不一定能成功，但进取心绝不会消退。”

吴老师为学生的远大抱负和志向感动了,他不知道,郭广昌有太多的理由要让自己成为一个优秀的学生,要出人头地。

郭父的手残了

郭广昌出生于东阳横店一户贫苦农民家庭。人多地少的东阳那个时候就盛产建筑大军,郭父就是当时横店集体工程队中的一名建筑工人,经常随大队人马去外地务工。有一次,工程队接到一个爆破任务,不知为何,炸药和导火线老是接不到一块,郭父被派去查探故障,他发现原来炸药雷管已生锈。他正想着法子,不料炸药起了作用,郭父来不及跑远,右手炸伤,落了个残疾,再也不能去建筑工地揽活了。后来,郭父被安排到村里一个集体企业当门卫,每月领取 15 元的工资。自此,郭家经济非常拮据。

此时的郭广昌才 14 岁,正在念小学,他的两个姐姐也不过 20 岁,在生产队挣不了几个工分。“我父亲原是因公负伤,但生产队不顾实际情况,年底还是催着我们交公积金,当时我们很穷,实在是交不起啊!”郭广昌大姐回忆起多年前的艰辛,还是热泪盈眶,“我母亲就对广昌说,你一定要争气,我们是穷苦人家,你要好好读书,争取有出息。”

家里人不让他干活

20 多年前的横店没有影视城,当时横店人的日子是清苦的。这里的孩子想离开农村,只有两条途径:读书,或者去做建筑工人。家境清寒的郭广昌选择了读书,而且得到了家人的一致支持。

在吴加清老师的印象里,郭广昌在东阳中学的 3 年中很少回家。就连长长的暑假,他也经常泡在学校图书馆里看书。其实,郭广昌是不能回家。

农村学生的暑假要挨一个农忙,郭广昌倒是很想回家帮忙的,就是帮母亲煮一锅饭也好。可是,姐姐和母亲都不要他干活,只要他好好读书。而且,郭家离东阳中学有 20 公里路,他回一趟家要走四五个小时的崎岖山路,第二天还要麻烦姐姐用自行车载他回学校。郭广昌发现,他回到家不仅帮不上忙,反而还要分家人的心,但他又不忍看着父母、姐姐劳作,自己一个人悠闲。矛盾的少年郭广昌只好回到东阳中学图书馆,只是觉得自己欠家人的债更重了,烙在心头的亲人嘱托更深了。

每星期问候老父母

1993 年,事业起步不久的郭广昌已有能力让父母过上好点的生活了,他在横店买了块地皮,建起一栋 5 层高的楼房,当了半辈子泥水匠的郭父,年轻时四处替人建房,这次终于住进了儿子为自己建的楼房。

“广昌原本想接父母去上海住的，他搞房地产，房子也多，可是我父母亲习惯不了上海的生活。但广昌是很孝顺的，虽然工作很忙，可他每个星期都会打电话来问候父母，电话那头总是‘老娘’、‘老爸’这么称呼，非常亲切。”

现在，郭广昌给两个姐姐都盖了新房，还给二姐家买了辆出租车，让大姐收了生意摊子，从15里外的吴宁镇搬来跟父母住在一起，专职照顾。郭还主动承担了大姐两个小孩的学业费用。

记者在横店采访时，远近的村民都能清楚地告诉你哪间房子是郭家的，就连横店街头踩三轮车的外地小伙也一点不含糊。郭广昌在横店的知名度丝毫不减徐文荣。郭大姐说：“弟弟没有忘了根，他说他一定会回报家乡。”

（原载于《浙商》杂志2004年6月试刊号）

浙商

财智女人

Caizhi Nüren

浙江，这片神奇的土地，孕育了无数杰出的浙商。他们以敏锐的洞察力和无畏的冒险精神，在商海中乘风破浪，创造了无数商业奇迹。从传统的制造业到新兴的互联网产业，浙商的身影无处不在。他们不仅是财富的创造者，更是时代的弄潮儿。本书将深入探讨浙商的创业历程、经营智慧以及他们在社会中的责任担当。通过一个个生动的案例，我们将领略到浙商独特的魅力和风采。本书旨在为读者提供宝贵的商业启示，帮助他们在激烈的市场竞争中脱颖而出，实现自己的人生价值。

邱丽霞：“中美合资”的幸福密码

周雪梅

在第一次浙商太太俱乐部活动中见到邱丽霞，便觉得她与众不同：全身红与黑的出挑搭配，随意绾起的发髻，五官精致，气质优雅、自信，甚至还带着点高傲。

这的确是一位不一样的女人：嫁给一个美国人，生了三个小孩却依然保持非常苗条的身材，脸上未留下一丝岁月的痕迹，更重要的是，她还成功经营着自己的公司——杭州世导科技有限公司，并出任董事长。

美丽让男人停下，智慧让男人留下。邱丽霞，就是一个集美丽与智慧于一身的人。

我在左，你在右

每每喝咖啡，总会联想起女人与男人的关系。咖啡色黑，咖啡伴侣色白，咖啡伴侣一旦与咖啡结合，便无影无形地溶入咖啡之中，从此只见咖啡，不见伴侣。就如过去无数成功的婚姻那样，男人为主，女人为从，一个女人嫁给一个男人之后，女人总是消失在男人的阴影之下，或干脆隐藏在男人的背影后。

邱丽霞显然不是这样的女人。

邱丽霞认识了现在的丈夫后一起经营着外贸公司，两人中国、美国两地跑。2000年，他们与另外两个股东一起在杭州创办世导科技，进军IT业。

2003年，由于其他股东对公司经营理念不同，在发展思路和方向上出现偏差，结果把世导科技带进了一个冬天，投入的1000万美金全部打了水漂。无奈之下，夫妇俩把家里的房子卖了以盘活资金。在这之后，公司进行重组，重组后的公司，由邱丽霞和先生全面负责，她与丈夫有明确分工：她任公司董事长，丈

夫发挥金融管理出身的优势,负责资本运作、融资和全面的内部管理。邱丽霞认为这样的分工,合理有效,“我是中国人,比他了解中国。”

事实亦证明如此。经过几年的发展,公司业务发展到全国 16 个省份,占有近 70%无线通信用户的市场份额,目前世导科技可以提供语音、短信、WAP、IP 等多网融合的一系列产品,主要为中小企业提供增值业务,如企业管家、移动总机、会议系统等,以 SAAS(租赁)模式提供给企业,让企业在“零投入”的情况下,像打电话一样方便地管理企业,帮助企业降低成本、提高效率。

邱丽霞夫妇在美国也有公司,事实上她完全可以当一个悠闲的全职太太,但夫唱妇随,加上身上遗传着父亲的经商基因,她注定要选择这条路。

“因为坚持,公司才能走到今天,我是一个认准了就不会放弃的人。事情做砸了不要紧,要紧的是要有一颗坚定的心去改正和完善,不再犯第二次错。相对于男人,在困难时女人更有韧性。为什么饥饿的时候男人往往会比女人先死?或许就说明了这个道理。”邱丽霞说。

共同经历风雨的感情是最牢固的。谁在左,谁在右,谁在前,谁在后,这都已不重要了,重要的是能相互理解,相互支持。就像现如今,早已分辨不出谁是咖啡谁是伴侣,只要这杯咖啡是醇和香浓的,就好。

幸福排序:孩子,我,丈夫

汶川大地震中,那位母亲为保护孩子而凝固的姿势和那条未发出的“亲爱的宝贝,如果你能活着,一定要记住我爱你”的短信,感动了所有人。孩子永远是母亲生命中最重要角色。

邱丽霞有两个儿子一个女儿,最大的已经 10 岁。这令所有人羡慕,也是邱丽霞幸福的源泉。

由于特殊的“中美关系”,邱丽霞家特别请了一个菲佣,一是为了给孩子营造一个学外语的氛围,二是为了迎合丈夫吃西餐的口味。每年寒暑假,几个孩子都会在美国度过,开学再回国。

“我很珍惜和孩子在一起的时间,每个周末都会带他们出去玩。”曾经因为忙于公司的事,邱丽霞几乎一年没有陪孩子,这让她很自责。儿子喜欢中国功夫,女儿喜欢跳舞、画画,邱丽霞都尽量去满足他们。此外,还请了家教为孩子补习英语。“他们的每一点进步,都让我很开心,这种开心是无论赚多少钱都比不了的。”

在邱丽霞的幸福密码中,她把自己排在丈夫的前面。“除了孩子,我会把更多精力花在自己身上,自己健康了,才能做事业,才能照顾好家人;容光焕发的女人,对老公才更有吸引力,才更能做个好太太。我认为女人要幸福,一定要对自己好、有自己的事业、自己的爱好,不要为了老公而放弃自我。美丽、自强的女人,才能拥有一个幸福的家庭,而我认为每个女人都很美丽,关键要怎么去挖掘和维护这份美丽。”

美丽秘诀

当天的采访在咖啡馆进行。邱丽霞一袭黑色桑蚕丝连衣裙,尽显女人的妩媚。

“这件衣服是5年前在美国买的。”这多少有点令人惊讶。5年前的衣服,估计很多女人都早已将它们垫在箱底。平常很少买衣服,尽量买经典款式,不会过时,很好搭配,这是邱丽霞的购物心得。

毕业于浙江中医学院,邱丽霞在健康养生方面相当专业。“女人切记要喝温开水,这是最好的保健品。”为了得到专业的指导,她请了私人瑜伽教练,美容院也是常去之地。她选择的这家美容院在全国许多城市都有连锁店,每次出差办完事后,她都会去做个全身理疗,然后回酒店美美地睡一觉。一个懂得自我调节

的女人,总是生活得游刃有余。

“听说最近有个美容项目非常好,我花了8万块买了卡让我母亲先去试试,效果好的话我再去。”把母亲当“试验品”,邱丽霞忍不住像个孩子般的笑了起来。

除工作、家庭之外,社会公益慈善事业是邱丽霞最热衷的事情。“5·12”汶川大地震发生后,作为香港半边天慈善会的会员,她专程赶到香港,积极参与慈善募捐活动,当天就把价值40多万元的款物寄给灾区。此外,她还是YPO(全球年轻创业者总裁协会)会员,“会员一



一般在 45 岁以下，一年在全球不同国家有 6 次活动。”正是因为有着这样的经历，作为浙商太太俱乐部的发起人之一，邱丽霞显得颇有信心。“俱乐部是一个非常好的平台，我希望可以将我在国际上学到的东西传递给大家。”

女人的幸福与什么有关？或许，除了爱在当下、懂得珍惜之外，秘诀之一就是——一种坚定的自信，无论情况坏到何种程度，都还相信幸福不曾远离。

邱丽霞的小档案

公司名称：杭州世导科技有限公司

职务：董事长

先生：世导通讯（杭州）有限公司 CEO

爱好：中医养生、美容、瑜伽、公益慈善事业

幸福秘诀：孩子最重要，其次要对自己好，多从事公益慈善事业

（原载于《浙商》杂志财智女人俱乐部特刊）

张瑛：开心女人的“吉祥三宝”

徐燕娜

很难断定张瑛是不是一个非常职业的女人，浙江天堂硅谷创业集团副总裁，从头衔上来看，她应该是，但事实上，她婴儿般的笑容再次证明，一个人的头衔其实并不代表一切。见面那天杭州时晴时雨，地点在海勤疗养院，那里的环境好得让人羡慕，坐下交谈不到5分钟，就发现张瑛身上有着与众不同的地方——一张非常open的笑脸。

自得其乐的健康生活

在如今这样一个快节奏的现代社会，当女人们都竞相追逐着时尚产品时，或许热衷于越剧、黄梅戏会稍稍显得有点格格不入，而张瑛恰恰就是这样一位女子。提及自己的爱好，张瑛有些不好意思：“我和一些朋友出去，大家基本上会聊聊工作，之余说的也都是些时尚品牌的東西。”

事实上，张瑛从来不曾放弃自己的爱好，她常常会在家里看看戏曲类的DVD，随便哼上几段，偶尔还能在公司的联欢会上唱上一段。她说，条件允许的话，她一定不会错过杭州剧院的戏曲表演。“我感觉现在戏曲的路子越来越窄了，很多人都不懂得去欣赏中国的戏曲，其实他们是没有静下心来去接触中国的戏曲文化，我一直都相信，当你静下心来去欣赏中国戏曲的时候，一定会发现它有多精彩。”

其实，张瑛爱的不单单是戏曲，准确地说，她爱的是中国的国粹。中医养生、文学历史，乃至婀娜的中国旗袍，都是张瑛不能割舍的。她喜欢养生之道，会在家里照着菜谱做些养生菜式；她喜欢文学历史，会写写文章、作作诗歌；她喜欢旗袍，会研究服装，摆弄下衣料。

“做自己喜欢的事情是一种享受,会让我有兴奋感,不管什么兴趣,自己喜欢就好,所以我也很少和别人说,都是一个人在家里,在自己的房间里自得其乐,很开心的。”说到这,张瑛的兴奋感马上又来了,之前的羞涩消失无踪,转而变得严肃了起来,“我觉得有一点很可惜,国外的人学我们的戏曲、中医、服饰,他们认为中国很神秘,一直想要探究,可我们却常常一味地跟从外国的节奏。所以我认为,我们中国人应该在世界的艺术之林里保存好属于自己的文化,把中国的国粹发扬光大。”

“当然,没有一个好身体,一切都是空谈。”张瑛笑着说,她现在每天都在家做做体操、练练瑜伽,“这么多年的人生道路走下来,我可以发自内心地说一句,健康是这一生中最重要的。”

坚决不做全职太太

很多女人在丈夫事业有所成就的时候都会考虑隐居其后,做一个全职好太太,而张瑛的答案是:“我不会,我绝对不会考虑做全职太太。”她说,一个女人必须要有自我,不管丈夫的事业多大,都不能放弃自我而成为一种依附。

这绝对不是一个女企业家的清高或者倔强,恰恰是她的温柔。张瑛觉得,一个女人一旦成为全职太太,就跟外界失去了交流,人的“内容”就慢慢萎缩。一个有事业的男人必定会面临高于普通人的压力,也会遇到很多问题,很多时候很需要沟通。作为妻子,如果对外面的世界不了解,沟通起来难免会有隔阂,长久下来彼此没了交流,貌合神离也不为怪了。“我有自己的工作,有一个和别人交流的平台,再加上一些社会关系,回到家和我丈夫聊天就有自己的内容,还可以帮他排忧解难。”

不管是同事,还是朋友,张瑛经常告诉身边的女友,人是会老的,但是思想、精神上的闪光点不能消失。也许二三十岁的你年轻漂亮,你的另一半出于怜爱让你不用工作,但谁又能保证10年后、20年后的情景,一个女人在家里待久了,社会价值也减弱了,谁能保证为你“买单”?

有人认为全职太太可以把丈夫照顾好,张瑛却不觉得,甚至可以说是照顾得很不好。“也许你会做好饭菜,但事实上一个成功的男人很少在家里吃饭,都在外面应酬。也许你会把所有衣服洗了,但事实上除了夏天的T恤其他衣服都拿去干洗店,作为妻子其实并没多少事要做,而你的丈夫真正需要的是和他思想上的沟通。”

财富背后

CAIFU BEIHOU



提到自己的婚姻,张瑛笑得很欣慰,多年来她和丈夫的关系一直都很融洽。当问及有什么秘诀时,她的脸上幸福洋溢。

“夫妻之间切实的理解和沟通很重要,好比打乒乓球,是双向的,是一个译码和编码的过程,你要传达的信息跟他接收的信息之间尽量不要有差错。这样的默契是建立在彼此的了解和长久的沟通中的。另外,信任很重要,特别在工作繁忙很少在一起时,千万不要有无谓的怀疑,要相信对方,一个有责任心的人,一定明白什么是能做的,什么是不能做的。”

工作是自我价值的体现

“最近我们有9个基金在做,注册资本金不到10亿元,在谈的项目有20多个,6个已经上市……”说到工作,张瑛滔滔不绝,也许你不会想到,眼前这位女投资家,下海之前在事业单位待了10年。

作为女人,都想有一份轻松稳定的工作,而在机关待了10年的她,却为何会下海经商呢?唯一能想到的或许只能是她的个性了。确实,张瑛是一个乐观、积极向上的人,她有自己想做的事情,她喜欢不断探索新事物,让每一天都充满兴奋感。

“我觉得一个人关键是要有一种价值和社会对你的认可。”张瑛解释道,“在企业工作的感觉就像一条在海中行驶的船,不往前划就无岸可靠,当然也不能后退。自身的价值和能力是你在市场上的立足点,是由你本人所产生的,当大家都争着聘请你的时候,你就会觉得自己得到了认可。”

在张瑛眼里,人生的每个阶段都是很有意义的,每个阶段都有不一样的积累,那种积累是不知不觉的。“我认为工作和生活是可以两不误的,我不愿意为工作而放弃快乐的生活,但没有工作,没有自我价值的体现,我会很难过。”

张瑛在工作中从不烦恼,就像生活中一样,大家都不了解她每天的笑容从何而来。“我感觉自己是 365 天亢奋型,不知道为什么很开心。每天我都会想怎样处理这一天面临的问题,处理好了心情就很好,又会期待明天,似乎有一种无穷的斗志。我想我大概有一种阿 Q 精神。”

也许她喜欢笑,也许她喜欢享受每天的生活和工作的挑战,可以肯定的是,她绽放的是快乐的光芒。

(原载于《浙商》杂志财智女人俱乐部特刊)

郑慧：做智慧的小女人

徐燕娜

对于丈夫的事业，郑慧现在已经不太过问了，“支持不参与，帮助不添乱”是她的原则，在公司里，大家都亲切地称她“慧姐”。郑慧开玩笑地说：“现在想想，其实我也不是很喜欢现在的工作，我更喜欢开开咖啡吧，有一个自己的空间。”

重新找回自己

来到杭州以后，随着丈夫事业的发展，郑慧渐渐变成了全职太太。

每天过着养尊处优的生活对于生性活泼的郑慧而言，绝不是长久之计。天天在家里让郑慧觉得内心很不充实，对丈夫的事业也力不从心，渐渐地，她开始厌烦没有自己的工作、没有自己交流圈子的生活。“那段时期，我的精神状态非常低迷，直到我再一次穿上舒适的职业装，参加各种有趣的俱乐部活动，我才重新找回了属于自己的天地。”

为了弥补作为全职太太那段时光所拉下的“功课”，郑慧不但恶补企业管理上的知识，也参与各种有意义的俱乐部活动，扩展自己的交友圈，学习别人的优点和长处，提升自己各方面的能力，她开始为丈夫的企业提建议，和丈夫的交流也更多了。“我要呼吁和我曾经一样的全职太太们走出这个误区，你可以不过多参与丈夫的事业，但是你不能和这个社会脱轨，必须拥有一个展示自己的空间。”

很多时候，我们所从事的工作不一定是最适合自己的或者是自己最喜欢的，就像郑慧说的，现在自己的企业并不是她最喜欢的，但是她会尽自己的努力把它做好。在丈夫的事业上，她起到的是支持帮助的作用，而其余的时间，她会去享受自己喜欢的事情。“我的女儿很乖巧也很活泼，学习成绩又好，所以我的

负担也不是很重,她在家学习的时候我也在自己的房间看看管理、经营类的书,等她再长大一点,说不定我还真去开个咖啡厅呢。”

曾经的任性丫头 现在的聪明女人

“我是个能动能静的人,在外,我可以很活跃,在内,也可以很安静,这和一个人的成长有关。”

郑慧在8岁之前都是由爷爷奶奶带的,没有父母的陪伴常常让她感到很孤单,但也因此变得很淘气。“我的童年对我的性格影响挺大的,小时候因为没人管,我就像个疯丫头,很淘气,脾气也不好,我印象很深的是,有一次别的小朋友说我的衣服不好看,我当场把穿在身上的衣服脱了下来扔在地上,晚上还是别人帮我衣服捡回来的。”

也是因为这样,使得郑慧常常会有任性的时候。“我比较感性,以前在家里我经常为一点小事发小姐脾气,而我的丈夫则比较理性,他通常等我发完脾气后再和我讲道理。”说到这儿,郑慧也为自己以往的不成熟而哭笑不得。“不过现在已经很少会这样了,毕竟人是会成长的。现在我心情不好的时候,不会乱发脾气,我会做3件事情:第一,一个人去外面狠吃一顿;第二,去商场购物,买很多东西;第三,碰到什么严重的事情我会找个心灵寄托,比如去庙里拜拜菩萨。当然,很多事情还是和丈夫商量的。”

人与人的相处难免有磕磕碰碰的时候,尤其是夫妻之间,除了必要的包容之外,加点小浪漫、小体贴能让生活变得更甜蜜。郑慧就是一个懂得抓住丈夫的胃的聪明女人。

“其实女人在家里做点丈夫喜欢的东西,他会很感动的。你只要掌握他的饮食习惯,煮他喜欢的东西,什么时候你突然不煮了,他的心里就会一直惦记着。”郑慧



财富背后

CAIFU BEIHOU

笑着说,“就像我丈夫,他喜欢吃汤面,放点小辣椒,每次他在外面应酬回来我都会烧汤面给他吃,因为我知道在外面应酬一般是吃不饱的。他虽然嘴上没说,但心里是很感动的,这种体贴是别人替代不了的。”

(原载于《浙商》杂志财智女人俱乐部特刊)

朱琼：在幸福中徜徉

潘欣怡 黄文静

不知何时，商场上的女性们喜欢上了黑白两色系的服饰搭配，因为这种搭配给人沉稳、干练、冷静的感觉。坐在面前的她穿着随意，黑白搭配，别具匠心的上衣使她优雅的气质更为显现。不过，她内心却不是黑与白的心情，而是像她带来的另一件衣服一样，是个五彩斑斓的美丽世界。

随意的一个笑容，就已魅力十足，当过工人、县委书记秘书、计经委副主任、二轻局局长、科委主任、省二轻处处长，直至如今的企业高层。丰富的人生阅历，给她又增添了一抹神秘色彩。她就是浙江中达实业集团副董事长朱琼。

工作中感受幸福

“虽然忙忙碌碌，但是我还是很知足，还是很幸福的。勤奋工作能够使人处于一种愉悦的状态，能发掘人的潜能，让人感到被需要和被信任，这给予人充实感。”朱琼一一道出工作的感受。

成长的经历告诉朱琼，真诚和坦荡是做成事情的关键。她小时候最敬佩的人就是父母亲，看得出来，家庭教育对她的影响很大。“能走到今天，是父母的言传身教给我打下了基础。”朱琼的父亲是离休的老局长，母亲也是一个女干部。父亲不希望女儿从政，希望她能去工厂当一名工人，她也从此迈开了人生的第一步。

“不是所有的搭档都不累，然而我到民营企业工作后，搭档干活还真不累。别人说，做一行怨一行，我却觉得职场上的我始终很兴奋，追求一种幸福的工作方式。”谈起与老板默契搭配，朱琼显得神采奕奕。

“浙商老板不少白手起家，能干出今天的一番事业，我认为是很不容易的，

财富背后

CAIFU BEIHOU



因为我从过政也经过商,通过比较后更加佩服企业家”。一贯严格要求自己的朱琼,更不敢丝毫懈怠。“民营企业非常需要有才有德的人才,同时人才也需要企业文化的土壤的培植。成功的企业一定是有一位高瞻远瞩的老板和一个执行力极强的管理团队。”朱琼在民企一直担任职业经理人,她对自己有着准确的定位。她坦然地说:“一直以来我坚持坦坦荡荡做人、认认真真做事的原则,想要别人信任自己,首先自己就要做好。”

一个好的职业经理人懂得如何拿捏到位,把握工作中的一个“度”。朱琼在职场上,以她自己多年的人生阅历,为她自己的职业生涯画上了浓墨重彩的一笔。

时尚中飘逸幸福

不要以为只有年轻女性喜欢时尚的东西,职业女经理人也可以。虽然走过了青春年华,但她却魅力不减,让人感觉只有这种年龄的女性才能用精致来形容。

朱琼最大的嗜好是去逛街买衣服,“好开心,好满足,好幸福。”她说,试穿和下单的感觉好过瘾。可见知性女性同样会挡不住美的诱惑。衣服要穿出品位来确实是件难事,而她总是穿出气质。俗话说,女人到了一定年龄就要看心态和内在,在她的身上就可以发现。

“休闲时我喜欢看时尚类杂志。从书里吸收对我有帮助的,这不仅是追求外表美,更是对心灵的提升;不仅是在时装方面引领潮流,更是从内涵上有所追求。有时候书里的一句话,也会让我思考三天,让我受益匪浅。”

生活中享受幸福

谈到生活，朱琼开心地说：“别人看见我常会说我已把幸福写在脸上。”

那么，作为一名职业经理人，朱琼在事业与家庭上是如何平衡的呢？朱琼的“两面”会让你觉得她真的做到了，而且是让人羡慕的。“在家里我会展示最本色的一面，也只有亲人才了解原本的我是个什么样子”。往往工作结束后回到家，朱琼依然还会处于一种工作状态。“因为自己在工作中是极其认真的，所以自然而然把角色带到了家里。”她还笑着说，角色有时一下子不容易转换过来。因为工作有时回家很晚，家人从不抱怨，反而她耐不住对丈夫说：“我回来都这么晚，你怎么都不问问呢？”“你每天这么忙，不是为了我们这个家就是为了工作，我还有什么不放心的呢？”就这样一句平平实实的话，朱琼的心感觉暖暖的。

情调的东西太小资，不过朱琼确实喜欢小资。记得每年情人节，她都会和丈夫预定西餐厅，两人过一个愉悦的节日。爱他自然而然会去关心他的家人。朱琼不仅能在工作中游刃有余，在公公婆婆眼中更是一个无可挑剔的好媳妇。“我每年过节回老家一次，看一次老人们，这么点事对我来说很简单，老人要求其实很低，你没有做很多，但是他们都很感激。感激之余，公公婆婆还会自己亲手做土特产，特地邮寄过来给我们。人与人都是相互的。”说着说着，朱琼一直挂在脸上的笑容愈加灿烂和幸福。

而她的幸福，源自她的真诚，她的自信。

（原载于《浙商》杂志财智女人俱乐部特刊）

赵小蝶：前半生做紫砂壶 后半生做化妆品

潘欣怡

路边的梧桐树享受着夕阳的余晖，懒洋洋地沐浴在和煦的微风之中。车在上海永嘉路 17 号门口停了下来，一幢坐落在一排新式里弄内的老洋房进入了我的视野。听别人说，每一幢老洋房都会有自己的故事，我面前的也不例外。精致的宫廷式小楼，典雅的紫砂壶装饰，温文尔雅的小蝶，这个举手投足间透着一种深深的自信和雅致的女人，向记者温柔地叙述她传奇而美丽的世界……

青春常驻

坐在我面前的这个女人，如果知道她的真实年龄，你一定会大吃一惊。与共和国同龄的她看上去青春依旧，你一定急着想知道她是谁吧？她就是赵小蝶化妆品有限公司董事长赵小蝶，一位被称为“美丽蝴蝶”的女性。驻颜有术的她不得不让众多的女性望尘莫及，她谦虚地称自己已经做到了年轻 10 岁，但是她会努力做到年轻 20 岁。

人的衰老是一个自然过程，小蝶说，人的寿命可以延长，衰老期同样可以延缓。在她看来，“年轻”并不只是一个“表面工程”，更是一项“立体工程”。固然美容院能单纯地处理、修复和保养人们表面上的皮肤质量，身心健康才是美丽与年轻的真正秘诀，所谓的“相从心生”。拥有一颗爱心才是真正保养的真谛。如何摆正心态应对压力和烦恼，对于人生十分重要。遭遇困境的时候，愁眉苦脸、唉声叹气也是过，开开心心也是过，困境并不会因为愁眉苦脸而消失。那么，为什么我们不笑着去选择一切呢？而且，人在生气和感觉压力时会产生大量致病的酶，而心情愉快的时候则产生让你健康、美丽的酶，恋爱中的女孩、结婚前的女

人之所以特别漂亮的原因也就在于此。所以，关键是自己调整好自己。小蝶本人身兼数职，又忙于各种应酬，她的心得对于处于竞争激烈、工作压力繁重的女性来说，可以说是极好的提醒和忠告。

紫砂皇后

小蝶是一只飞舞在宁波、上海和香港的美丽蝴蝶，上海是她的出生地，香港是她的创业地，而宁波则是她成长和收获爱情的地方。一起学习和工作的经历使小蝶和她的邻居小伙深深相爱。1979年，小



蝶的母亲要接她去香港，行前，她私自与相恋15年的恋人偷偷订了婚，并拿了结婚证。到了香港后，母亲希望她能嫁一个富家子弟，日子过得好一点，坚守爱情誓言的赵小蝶无奈地选择离家出走，与刚来香港的丈夫双双流落街头，开始了两个人艰苦的打工及创业生涯。“我是幸福的，我的选择也是对的，30多年了，我的先生一直对我很好，他很宠我。”说起这些，这位商界的女强人是一脸的幸福。

丈夫初到香港的时候，两人身上加起来才十余元港币，不肯向生活低头的小两口开始了艰难的打工生涯。打工时，赵小蝶常看到一些台湾船员，将香港小店铺里的紫砂壶一收而空，打了包运到台湾，赵小蝶从中看到了灿烂的市场前景。紫砂壶当时在宜兴进价只要一块多钱一个，成本不高，而运到台湾后，每一个可以卖到四元左右。赵小蝶带着打工积攒下来的几千元钱，乘火车千里迢迢找到了江苏省外贸公司，跟他们签订了长期合同，然后到宜兴农村各地去收购紫砂壶。不久，第一批货共一万只紫砂壶运到了香港码头，但还差几千元货款提不出来。小蝶和她的丈夫急得团团转。正在山穷水尽之时，来了一个台湾商人，看了样品后付了一万元定金买下了该批货。赵小蝶说：就是这第一笔旗开得胜的买卖，赚了几万元钱，成了她事业成功的一个起点。

赵小蝶苦心经营紫砂壶14年，将宜兴的紫砂壶发展到2000多个品种，还出版了4本关于紫砂壶的书，成了紫砂壶的专家，赵小蝶也被尊称为“紫

砂皇后”。

美的使者

1994年，正当紫砂壶生意做得如日中天的时候，她却急流勇退了。“狂炒恶炒紫砂壶已经违背了我对艺术的追求，并且鱼龙混杂的结果也使这一行业受到损害。”赵小蝶这样说道。

她当时想得更多的是静下心来好好相夫教子，但生活总有不尽如人意之处。赵小蝶生了第二个儿子后，脸上出现了蝴蝶斑，像每一个爱美女性一样，这成了她的心病。为了寻求治疗蝴蝶斑的办法，她几乎用遍了香港市场能买到的所有化妆品，但效果都不是很理想。在治斑的过程中，赵小蝶逐渐萌发了投身化妆品事业的想法。她在上海找到了事业的新起点，闯入了竞争激烈的中国化妆品市场，她说：“紫砂壶是我创业的前半生，化妆品是我创业的后半生。”

也就在这年，上海赵小蝶化妆品有限公司正式成立了。赵小蝶很快与中科院、北京301医院、华东化工学院等医学研究专家一起攻关，创中国人自己的品牌。为了试验产品的功能，她不惜将自己的脸当作“试验田”，精心记录每一次切肤感受，调整配方，一系列以“小蝶”命名的适合中国人使用的护肤品终于问世。同时，困扰赵小蝶多年的蝴蝶斑，也终于在她使用了自己的化妆品后消失了。联合国第四次妇女大会在北京召开时，赵小蝶派人将价值150多万港元的化妆品送到了全国妇联。她在这次会议期间，还抽时间为与会的女部长、女市长等成功女性举办美容讲座，受到了热烈的欢迎，她们亲切地称赵小蝶为“美的使者”。

如今，赵小蝶的化妆品已飞进全国几乎所有的大城市，对此，赵小蝶并不满足。为了让更多的中国老百姓真正了解化妆品的知识，她投巨资在上海奉贤筹备“中国美容化妆品科普馆”。她所做的一切，就是为了更好地用科学和理性去引导消费者，她充满自信地说：“虽然科普馆现在还没有完成，但我相信将来一定会做得最好！”

蝶恋花

小蝶是个爱美的女人。爱容貌美，爱服饰美，爱心灵美，赵小蝶更爱居家环境美。在她那2300平方米的宫廷式小洋楼内，厅里屋角的插花都是她亲手制作的。

小蝶从小就是个“花迷”。那时，她住在宁波市里。不管什么花，菊花、月季花

……只要是花展，她都会跑去观赏。从前的院子尽管大却不一定有花，而他们家就是这少数侍弄花的场所。因为在那个年代，爱花是“资产阶级情调”的代名词，这可不像现在的“小资”那么可爱，而是有政治压力的。也只有小蝶这个小女孩，才可以稍稍亲近一下芳魂。八九岁的时候，小蝶就会用剪插的办法，种活一株株吐露芬芳的月季。亲朋好友都尽可能地给她多弄些花花草草来。

如今，小蝶是花市的常客，“尽管工作很忙，但是去花市，对我来讲，绝对是乐此不疲的。这可是一种享受啊！”谈起买花、插花，小蝶的眼里闪过一丝特别的兴奋。小蝶的家里一年四季到处都是花，你可以在任何一个不经意的拐角处、角落里，发现那生机盎然的身姿。而每个不同的季节，在她手中诞生的花朵又是完全不同的生命状态。

无论在美容还是在服饰上都相当“爱美”的小蝶，最肯花时间在“美”上。因为在小蝶看来，生活艺术化、艺术生活化是每个人提高生活质量的需要。

魅力无限

在事业成功之后，小蝶一直没有忘记回报社会。这位外表温柔的女强人，从内心迸发出来的胸怀让人感受到了她独有的个人魅力。

诚如小蝶自己所说：“每一代都有成功的人，而我们必须要靠自己的努力去改变命运，在茫茫人海中，找到属于自己的位置。”小蝶的话是在告诉我们，每个人都只有一生，只有脚踏实地地奉行真和善，才会达到内外兼美，胸襟宽阔，最终超越自我。

对于财富，她更追求精神上的满足。信仰佛教的她，在内心深处充满着社会责任和慈爱心肠。她热心于社会公益事业，使得她成为公认的慈善友人。为援助西部“大地之爱——母亲水窖”，她捐献了10万元善款，还组织活动募得善款80万元；3年前华东水灾时，她不仅捐款捐物，还作为香港各界妇女代表，赴安徽灾区考察。大堤上、帐篷内，她不顾洪水、疾病的威胁，把赈灾物资送到灾民手上。她甚至和越剧演员钱惠丽合演“梁祝”，并筹得160多万港元，送往灾区。

她之所以能够做成大事，离不开她对艺术品鉴赏与生俱来的天资；离不开她对情感忠贞的本质与品格；更离不开她能够扛住创业艰辛的毅力。

小蝶，将用她温柔的魅力继续演绎美丽女人的故事。

（原载于《浙商》杂志 2006 年 8 月）

王秀梅：爱是成全和付出

周雪梅

她是一个富有的女人，她所经营的蛋糕店遍布全国各大中小城市。

她是一个睿智的女人，她知道怎样去扮演一个女人所担当的所有角色。

她是一个善良的女人，她的爱不仅给亲人，还有那些需要帮助的人。

她是一个幸福的女人，她付出了爱却收获了更多的爱。

深夜，杭州丁桥镇的马路上，一对年轻夫妇正手牵手淋着雨漫步回家。

“谁会猜到在这个雨夜行走的两个傻傻的人是玫隆公司的老板呢？”一番调侃，两人不约而同地笑了起来。

夫妇俩正是杭州玫隆食品有限公司的当家人，妻子王秀梅是董事长，丈夫罗海龙是总经理。“玫隆”正是取了两人名字“梅龙”的谐音。

这是一幅浪漫温馨的画面。十几年来，王秀梅不仅用心经营着企业，更用心经营着自己的家庭。

“如果企业和家庭只能选择一样，我宁愿选择家庭。”的确，她只是一个女人，对于女人来说，家庭比事业更重要。

“退居二线”的董事长

身为董事长，王秀梅却甘愿做“男人背后的女人”。18岁那年，王秀梅为供弟妹上学，未读完高中就离开老家安徽芜湖，到杭州一家蛋糕店当裱花工，与店里的面包工罗海龙相识相爱。1993年下半年，由于罗海龙的奶奶病危，为安慰这位将罗海龙一手带大的老人，王秀梅决定提前结婚，而此时他们正值自己创业的艰难时期。

即使后来企业不断发展壮大，身为董事长，王秀梅仍坚持着最初的女人本

色。丈夫就读于清华大学 EMBA(杭州班),参加他的班级聚会,王秀梅从来不递名片,只以一个妻子的身份低调而大方地陪伴在丈夫身边。“大家都知道他是总经理,我递出董事长的名片,显然不合适也不明智。我就是他太太。”而在王秀梅浙大 EMBA 学位班的同学聚会上,她则向同学介绍“这是我先生,我家领导。”着实给丈夫挣足了面子。

“其实我更多的是在实现他创业的梦想,头衔只是表明我们分工不同而已。”

我不禁想起刘嘉玲在影片《无间道》中的一句台词:“我是一个女人,只要我的男人好,我怎么样都无所谓。”在王秀梅身上,我看到了这种为爱全身而退的勇气。

丈夫老家在福建龙岩的一个小山村,王秀梅常随丈夫、公公婆婆去那过年。为了与农村环境相“和谐”,王秀梅每次都要换下时尚装扮,以朴素模样前往。除了“表面”功夫,王秀梅还苦练当地方言,每当与老人们交流时看到他们开心的样子,她觉得很欣慰。“哪怕讲得不流利,他们也能感受到你在努力,一下子拉近了双方的距离,而讲普通话会显得你与她们格格不入。”从周围人赞赏的目光中,她真切感受到,自己的付出是值得的。

都说婆媳关系是世界上最难处的关系,王秀梅却处理得游刃有余。和婆婆住一起这么多年,她从未对婆婆大声说过话,更别说吵嘴了。“其实很多事是自己想出来的,比如婆婆对小姑好点也是很正常的,要多站在对方角度看问题,她哪天菜烧得不好我还要多吃点。”

《牵手》、《中国式离婚》的作者王海鸰在其新作《新结婚时代》中说,结婚,不仅仅是嫁给这个人,同时还有他的家庭,他的家族。意思是说,婚姻,不纯粹是两个人的事,还要适应并接受他身边的人同时也让他们接受你。王秀梅无疑是懂得其中道理的,她的努力和付出,换来的是所有人的祝福。

企业和婚姻的经营是相通的

玫隆创建十多年来,始终强调“做事先做人,做人先修心”,强调一种正气,一种品格。有件事,王秀梅一直引以为豪。

2003年,公司两位衢州籍员工捡到4万元并归还失主,当记者采访他们时,他们要求不要写他们名字,要写就写公司名字吧。衢州媒体对此事做了深入报道,在当地引起较大反响。当年,这两位员工被评为“感动浙江风云人物”,还被评为浙江省十佳外来务工者。

“我很为我的员工骄傲,他们的行为也深深感动着我。”

王秀梅认为,经营企业和经营婚姻在某种程度上是相通的:学会用赞赏的眼光看对方,让他发现自己存在的价值。

她讲述了一个感人的故事:

男人和女人共同经营着小生意。男人在一次车祸中不幸瘫痪。打那以后,女人把所有衣服扣子都扣在背后。每天,她都让男人给她扣上、解开。男人因此无比开心,他发现,原来自己还是被需要的。

“婚姻中,要给对方空间,告诉他你是需要他的;企业里,也要给员工空间,让他最大限度地发挥自己的价值。”

如今,玫隆公司正从一个区域性品牌逐渐成长为全国性品牌,去年销售额达1亿元人民币。“我曾对浙大EMBA的同学说,虽然你比我有钱,但我的财富和你是一样的,钱不过是存折上的数字而已,可能我的幸福指数还要更高些。”

王秀梅自称不像女人——不爱看生活、情感类书籍,反而更钟情于财经类;不爱化妆,追求自然。其实,她又何尝不是一个热爱生活、懂得生活的人——家里收藏了几百张影碟,堪称一座小影院;常和儿子一起打游戏,并迅速“成长”为儿子的偶像。她并不抱怨当年中断学业出来打工,“正是因为要圆这个梦我才坚持学习,才有了今天。”

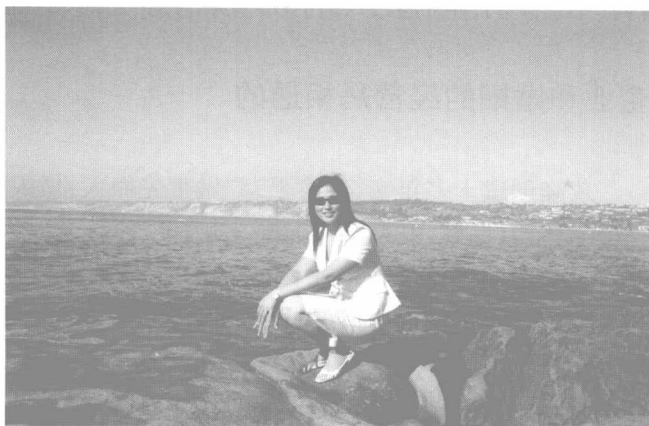
让爱传出去

王秀梅还有一个梦。

影片《让爱传出去》中,一个11岁小男孩秉持让世界更美好的信念,以自己为中心,帮助3个人,唯一的条件就是要他们再去帮助另外3个人,让爱继续传出去。

王秀梅要做的,就是这样一件传递爱的事。

“很多人想捐助贫困生家庭,但苦于找不到对象,而需要



帮助的人却得不到帮助。这是信息资源的真空。”王秀梅在做的，就是将这两方面信息对接——建立网站，与相关部门合作，全国范围内寻找资助对象，建立信息库，有资助意向的人可以通过网站或直接与对方联系。

王秀梅准备自己出资并同时募集一批资金作为启动资金。“这不是盈利项目，我只想实实在在地做件有意义的事，同时会充分调动身边的资源，让更多人参与进来！”王秀梅兴奋地说。

网站名称，就叫“让爱传出去”。目前，网站已在设计中。

其实，在付出“爱”的人的心里，那“爱”可以停留得更久，更久。

（原载于《浙商》杂志 2007 年 5 月）

郑红樑：事业绕着婚姻走了一个圈

周雪梅

经过半年多时间的考虑，郑红樑最终还是决定回到“蓝色倾情”。因为这是她和丈夫共同创办十余年的企业，她对此有着很深的感情。更重要的是，为了婚姻，她也应该回来——她还是爱着他的。

只是郑红樑没有想到，从夫妻共同经营，到2004年底离开独自创办服装品牌“阿她琪”，再到2007年7月“回归”，她所钟爱的事业会围绕她的婚姻线经历这样一个圆。

创 业

高二那年，郑红樑亲手设计并缝制出第一条真丝花边裙子时，并不知道这对她今后走上服装设计这条路有多大的影响。

郑红樑对服装设计的灵感多少来自母亲的遗传。从小，郑红樑就喜欢围着母亲，看她如何裁剪，如何做出一件漂亮的衣服。那时，郑红樑最快乐的事就是和母亲一起上街买布料，至今那些布料还有部分保存在她的衣柜里。虽然后来做了一名小学数学教师，但郑红樑仍“旧情难忘”，“其实我并没想过以后要当一名设计师，但内心对服装设计一直是有一种隐隐的冲动，这种感情是难以割舍的”。

1991年，郑红樑的丈夫下海做起西裤生意，1993年又转做女装代理。“当时他对女装根本不在行。”于是郑红樑就自告奋勇参与其中，并在蓝色倾情服饰有限公司成立之时担任唯一的设计师。

没有专业背景，只凭爱好就要当一个服装品牌的设计师，郑红樑的举措现在看来仍有点“大胆”。“当时并没有多想，只是觉得要创建自己的品牌了，只

有自己上马。”

谁说爱好不是最好的老师呢？当年周成建也只不过是温州妙果寺市场的一个小裁缝，如今却将美特斯·邦威做到全国休闲服老大的地位。外表瘦小柔弱的郑红樑内心也有这样的梦想：自己设计的服装一定会赢得人们的认可。她沉迷于服装，以至于染上了“职业病”：在大街上看到谁的衣服好看，就会情不自禁地跟上去探个究竟；本想到国内及国外的大商场里去享受购物，可心思却不听使唤地集中到服装款式和面料上。

“这真的很痛苦。”

而事实上郑红樑是痛并快乐着，并渴望在这种“痛”中获得升华。

2004年，“中国十佳服装设计师”评选开始。在丈夫的鼓励下，她报名参加。

服装界高手如云，胜算几何并无多大把握，但“去了一定要做充分准备”。没日没夜的三个月，郑红樑几乎每天都沉浸在工作中，最后，她带上自己设计的105套衣服和模特队踌躇满志赴京“赶考”。

这是一场全方位的比赛，服装、模特、造型、化妆、灯光，都是考量一个优秀服装设计师的标准。郑红樑亲自担任总导演。历时三天的比赛结束后，在最后公布结果时，主持人念完9个获奖者时还没有郑红樑的名字，“我想还有最后一个机会”。当主持人终于报出“郑红樑”三个字时，“我突然有种晕的感觉，后来到台下还晕。”当年被评为杭州十佳服装设计师时，她冷静得出奇；而这次，她多少有了些兴奋，“这个奖让我证明了自己。”

回杭后，她去母亲坟前烧了三炷香。

分 道

丈夫当董事长，负责财务和外联；郑红樑当总经理兼首席设计师，负责设计、生产、销售。这样的组合在外人看来是郎才女貌、珠联璧合的最佳拍档。可是，2004年底，郑红樑却选择了离开，与意大利公司合作，另建“阿她琪”品牌。

郑红樑与丈夫是高中同学，当年她从学校洗手间出来，与他撞了个满怀，从此两人就互生情意。“蓝色倾情”成立后，两人一直忙于创业，直至1999年才结婚。公司经营得不错，在全国有50余家直属销售网点，100多个加盟店，年产中高档成衣100多万件。

令人不解的是，郑红樑为何要在此时离开“蓝色倾情”，另立山头呢？

事实上，她和丈夫在生活上并无大的分歧，主要还是因为工作上意见常常

财富背后

CAIFU BEIHOU

不一致而发生争执。“我脾气不太好，很容易急，而且固执，总认为自己的想法是对的，一旦他不接受，就会发火。”郑红樑这样做自我解剖。这种解剖是需要勇气的，也需要时间让当事人自己慢慢感悟。

争执慢慢演变为争吵，女性的温柔在工作中也完全磨灭了，甚至到了闹离婚的地步。朋友们看到这情况，主动找她聊天，“她们告诉我，工作中也要用女人的方式去做，不要太刚，讲话不要太直白，不要得理不让人。”用女人的方式去做？郑红樑纳闷了，一直以来，她觉得，工作中两个人是平等的，而且做丈夫的应该多宽容些，多迁就些。她开始问自己：“我要求对方，却没有要求自己，为什么他一定要听我的呢？”



为了缓和夫妻间的矛盾，也为了公司发展，郑红樑考虑再三于2004年底离开“蓝色倾情”，与意大利公司合作，重新组建一个品牌“阿她琪”。丈夫反对此事——如果“阿她琪”发展得好，那么，郑红樑更不可能回到“蓝色倾情”，夫妻之间也会越走越远。这种情况是他不愿意看到的。

但郑红樑却有自己的打算。“阿她琪”基本延续了“蓝色倾情”的风格，事实上，她是把它当作一块试验田：“蓝色倾情”哪些地方欠缺的，用“阿她琪”作补充做试验，以事实证明自己的策略是否正确。“可以说我并没有离开‘蓝色倾情’，如果哪天‘蓝色倾情’不行了，我还可以回去帮他。”而她更深一层的想法是，如何在做“阿她琪”的过程中化解两人的矛盾。

当郑红樑做出“阿她琪”的第一批产品时，丈夫知道自己已无法改变她的决定。

分开后，两人的心态反而平和了，同时都开始反省自己，理解对方，并尝试用另外一种方式沟通。

“我们选择到户外去，边走边聊，茶馆、咖啡吧也是不错的场所。而且，我也不再用那种咄咄逼人的语气说话，我的建议他也听进去许多。”郑红樑轻轻地仰

了一口茶，表情柔和。

回 归

在浙商群体中，夫妻共同创业的并不少。如何处理好这种既是合作伙伴又是夫妻的特殊关系？或许有多种答案。杭州玫隆食品有限公司董事长王秀梅的心得是：爱，就是成全他并愿意为他付出。郑红樑的做法颇有些冒险，却又不乏智慧。但有一点她们是共同的：在婚姻上学会宽容与退让，在事业上有自己的追求并能展示自己的美。

“阿她琪”经营了两年也有了些起色，韩国的最大时装流通企业、具有 25 年历史的衣恋集团意欲与郑红樑合作，让其为“衣恋”贴牌。与此同时，“蓝色倾情”却面临着转型的艰难处境——这实际上是整个杭派女装普遍面临的问题。

“回来吧，我和‘蓝色倾情’都需要你。”2006 年底，丈夫主动向郑红樑抛出“橄榄枝”。

事实上，郑红樑也看出了“蓝色倾情”在对消费者需求的把握、对服装潮流的把握及企业的管理上都存在不同程度的问题。但是她还有所担心，担心矛盾复发。此时，她的哥哥给了她建议：两个人力量分散不利于“蓝色倾情”的发展，而她独自拼搏创一番事业也无必要。

思忖了半年，郑红樑最终决定回到“蓝色倾情”，并打算与丈夫新创一个“V+”品牌。

与其说这三年是郑红樑与丈夫博弈的过程，倒不如说是她自我博弈的过程。“年轻的时候太冲动，很多事要经过时间的历练。”郑红樑认为，一个智慧的女人首先要有爱心和包容心，善于柔和地化解矛盾，个人欲望不可太强。当然还要爱自己，做自己喜欢的事。不开心时要善于从生活工作中寻找乐趣，找到平衡点。

梁晓声说，假如我是女人，我会把爱分成三份，一份给我的家人和朋友，一份给我的爱人，一份给我自己。

郑红樑是智慧的，也是幸福的。

（原载于《浙商》杂志 2007 年 8 月上）

陈旭红：做永远的阳光女人

王文正

见到陈旭红，你很难相信，眼前这个充满活力、朝气蓬勃的女人，竟然是一家业务涉及进出口、房地产、股权投资等领域的公司的董事长。年纪轻轻就投身商海，创办了一家户外用品的进出口公司，虽然经过多年的生意磨炼，却没有磨掉一个智慧女性身上的温婉与典雅，开朗和豁达。

“做永远的阳光女人！”这是陈旭红的格言和座右铭。

心灵属于远方

像很多年轻人一样，20 来岁时的陈旭红也有过像三毛那样独挎背包周游世界、走遍千山万水的梦想。而对目前的陈旭红来说，它已经成为实实在在的现实。

1992 年，陈旭红放弃了杭州一家大型国有企业党团干部的位置，毅然下海做起了外贸生意。十几年后，她一手打造的杭州海可实业投资有限公司，业务范围涉及进出口贸易、股权投资、房地产等领域。

“那个周游世界的梦想一直没有消失过。”陈旭红说，但是下海之后的很多年，她的心思一直扑在了事业上。“由于做进出口生意，去国外的机会非常多，但都是因为生意出差，来去匆匆，根本谈不上什么旅行。”

带着强烈的功利目的，自然成就不了一次心灵的旅行；但没有经济上的财富自由，周游世界就只能是一个梦想。

当陈旭红的事业如鼓满风帆的船，在商海之中顺利航行的时候，她开始着手一步步实现自己的梦想了。

“我的计划是，沿着人类历史发展的轨迹，去追寻并感受人类文明的瑰丽与

灿烂。”陈旭红说。

按照这样的路线图，她曾在巍峨壮观的古埃及金字塔边看落日的余晖，也曾在爱琴海边古代希腊的历史遗迹面前沉思徘徊；她曾在古罗马角斗场的遗址上感叹，也曾为罗浮宫中瑰丽绝伦的艺术珍品而震惊倾倒……当然，她也不会冷落悠悠五千年历史的祖国：塞上长城，滔滔黄河，古城长安，六朝金陵，都曾留下她的足迹与沉思。

“每到一个国家，我喜欢去博物馆、展览馆，感受这个国家的历史和人文。有时让熟知当地文化的朋友或导游给我耐心地讲解，有时喜欢一个人在那里发呆。”

青春属于智慧

同样爱美的陈旭红却说：“我最奢侈的消费，除了旅行，就是读书。”

读书对于陈旭红，有时是为了事业，有时是为了心灵。

经商之前，大学专科毕业的她，曾考入浙江省委党校脱产学习两年多，获得了经济管理的本科文凭。2002年，在下海经商10年之后，陈旭红发现自己的企业发展遇到了“瓶颈”：业务徘徊不前，而人却越来越累。

“市场经济面前人人平等，企业要提高竞争力，只有从提高人的竞争力开始。”陈旭红意识到，管理知识的局限是造成自己“太累”的原因。于是，2003年，她同时报名参加了清华大学和浙江大学举办的EMBA研修班。

“那时每个月总有一个多星期在上课，经常打飞的来回。”忙碌穿梭于清华大学和浙江大学的陈旭红，在企业的管理和经营的开拓上经历了醍醐灌顶般的启迪：做了10多年的外贸生意后，她意识到，出口增长将达到高峰并逐步转向低潮；而经历了多年熊市的中国证券市场，必定会迎来一个新的发展时期。

“2004年，在做外贸生意的同时，我开始做股权投资。”陈旭红把投资方向对准了中国证券市场的非流通股股权，投资了诸多的法人股。“现在证明那时的决策是完全正确的。”陈旭红还是靠着这些股权投资，在短短一年多时间就赚了个盆满钵满——而这，还要归功于她在清华大学和浙江大学的知识积累。

当然，在这些“实用”的读书外，同样有着“小女人”情怀的陈旭红，更喜欢读那些启迪智慧、放飞心灵的文字。《读者》中那些滋润心灵、启发心智的文章，小说里那种极尽世态、悲欢离合的故事，都会令陈旭红或会心一笑，或潜

然泪下。

“春节期间，一边在南方享受阳光，一边把宋丹丹的《幸福深处》和《当和尚遇到钻石》两本书交替着阅读，好好地享受了一下。”

读书是心灵的旅行，旅行是流动的读书。就这样，陈旭红在旅行和读书之中丰富着自己的智慧和涵养，延伸着自己的青春和美丽。

幸福属于爱

像大多数女人一样，陈旭红对幸福的追求胜过对“成功”的追求。对她来说，事业的成功，只是幸福生活的一个组成部分，而不是人生的全部。“我认为一个人要幸福，首先需要一颗宁静的心灵，知道自己需要什么，不需要什么；其次是身体的健康；第三是保证自己自由活动的财富；第四要有知识，有能力；最后一点，也是非常重要的，就是爱的关系，包括对家人、对朋友、对社会的爱。”

陈旭红的父亲是一名军人，母亲则是一个传统的中国女性。她从父亲那里继承了敢打敢拼、踏实自律的性格，这种性格成就了她的事业；而从母亲那里，则学会了体贴包容，任劳任怨。“温柔和善良应该是女性最美好的内在品质。”陈旭红说。

一旦谈起家人，眼前的陈旭红会使你忘记她是一个在商海中打拼的硬朗女子，而只是一个充满爱心的“小女人”。最令她自豪，也让她母性的光辉尽显的，是她的女儿。

“女儿在文澜中学读书，聪明懂事，成绩又好，自己参与竞选并成功当选班里的班长和团支部书记，是非常阳光、非常优秀的一个孩子，在班里的人气指数达到七颗星，是最高的。”说到这里，陈旭红的目光中流露出了深深的自豪和爱意。

一个充满爱心的女性在冷硬的商业世界里打拼，会不会碰



上更多的困难?陈旭红说,女性创业的优势与劣势,都要归结到社会对女性的看法。事实上,女性创业要比男人付出更多的东西,因为社会对女性的要求,更多地侧重于家庭方面。所以,一个成功的女性,一个既能开创自己的事业,又能将家庭营造得融融洽洽的女性,当是世间的珍品。

而陈旭红,就是世间珍品之一。

(原载于《浙商》杂志 2008 年 3 月上)

徐梦雅：晶品女人的“舍”与“得”

潘欣怡 凌向超

开朗的性格，姣好的面容，美满的家庭，红火的事业……人世间的一切美好祈愿，似乎都在“菩提晶品”品牌创始人徐梦雅的身上一一应验。没有人可以相信，正是这个近乎少女般活泼又孩童般率性的女子，在短短数年的时间里，缔造了杭州时尚圈的奇迹。如今在街头愈演愈烈的美丽风景里，正有着她一手呵护的“菩提晶品”所绽放出的特殊光泽。

然而，在光泽照人的背后，又隐藏着这位晶品女人怎样的“舍得”情怀呢？

夫唱妇随的“舍得”抉择

与许多“美”名远播的浙江女“强”人一样，她们都只奔着一个单纯的目的，几近偏执地坚持做着自己认为对的事情。只是与其他人相比，在事业上，徐梦雅更愿意为自己的先生做出必要的牺牲。在家中排行老二的徐梦雅，二十刚出头就已经在自己的家乡天台开起了服装店。“因为我喜欢穿新衣服啊，小时候穿新衣服的机会是很少的。”徐梦雅就这么笑着解释她第一次创业的初衷。没过多久，在当地做得已小有名气的徐梦雅就遇见了生命中的“他”。

“我先生从事广告行业，我在为服装店做招牌的时候，和他就这样不期而遇了。”缘分，有时候或许就可以这么简单，而随后徐梦雅要作出的牺牲和选择，便真正地透出了一个女人对爱情的执著。

徐梦雅的服装店开了刚两年，丈夫决定去杭州谋求更大的发展。“条件是艰苦的，刚来杭州的时候，我们住在地下室里”，面对曾经的艰辛，徐梦雅坦然地说，“作为一个女人，不管自己的心有多大，家庭永远都是第一位的。”这是第一次“衡量”后，徐梦雅的“舍得”。



没过多久,女儿的出生给这个家庭增添了更多的幸福,而徐梦雅内心的那股创业冲动又一次浮上心头。“我觉得生孩子的那种感觉真的很好,那是一个女人一生中最漂亮的时刻,那一刻,每个女人都会渴望穿上漂亮的孕妇装。”可是满眼望去,街上很少有适合孕妇及婴幼儿的专卖店。于是,等到女儿刚满周岁,她便开起了妇婴用品店。这是徐梦雅的第二次创业。

差异化的经营让徐梦雅的妇婴专卖店开得有声有色,那时甚至很多人建议她采用连锁形式进行扩张发展。而就在这时,徐梦雅再

次面临选择:丈夫的事业发展顺利,需要有人辅佐。是继续自己的“连锁梦想”,还是回到丈夫身边?徐梦雅的第二次“衡量”依然坚决。

而如今,丈夫的企业渐入佳境,徐梦雅终于掀起了自己未了的情结——第三次创业。作为水晶连锁品牌——“菩提晶品”的创始人,徐梦雅介入这个行业之初,似乎并未有怎样名利双收的雄心,更没有什么财源滚滚的壮志。但是,无心插柳柳成荫,如今“菩提晶品”连锁店已经悄悄开出了18家。据说,她是个十足的水晶迷,迷恋水晶的色彩,迷恋水晶的纯净,迷恋水晶的神秘及其功能。而她开创菩提晶品,最初只是一个自娱自乐的心愿——想与更多钟爱或将要钟爱水晶的人们,分享这些五彩斑斓又充满灵性的水晶石所带来的快乐、美丽、祝福。

或许,这正是她冥冥之中一直在寻觅的吧……

培养女儿的“舍得”教育

从小就是从自立自强中走来的徐梦雅,对于自己女儿的教育也有其独特的看法。她认为,如果给的爱太多,对于孩子的成长未必有好处。

“孩子在妈妈的身边成长,多多少少会被宠坏。我的女儿在5岁以前脾气很犟,总是以自我为中心。”在女儿很小的时候,徐梦雅就把女儿送去进行全托(全

寄宿)教育,如今十岁的女儿在上海读私塾,学的是“四书五经”。“虽然女儿没有得到正常的小学教育,但读一些‘四书五经’,对她的成长和个性塑造很有帮助。”

徐梦雅说,如今,每当女儿要耍性子的时候,她总是会问:“万事以什么为先?”“万事以孝为先。”女儿答得快,领悟得也快。在徐梦雅看来,女儿在“四书五经”上受益匪浅。

“她经常会念一些古文来‘启发’我们,很乖巧很懂事,和其他的孩子不一样。我觉得帮她选择这样一种教育方式,是送给她一份人生最好的礼物。”作为母亲,虽然舍不得女儿离开自己,然而徐梦雅对于女儿的期盼远远超越了这份“舍得”。

行商有道爱为径

如果说,纷纷扰扰的商海里,徐梦雅的成功有什么诀窍的话,“爱”恐怕是徐梦雅成功的不二法门。

恰似她的名字,“雅”中蕴涵着内外兼修的美。商业上的成功,并未使徐梦雅忘怀自己的“爱”。曾有人语重心长地劝告徐梦雅:“菩提晶品”现在也算小有名气,该树立一下自己的品牌了,可以借鉴一些奢侈品无处不在的产品标志,并试图印证在水晶产品上加入“菩提晶品”标志的可行性和合理性。但这个提议立即遭到了徐梦雅的坚决反对,“菩提晶品”的水晶精选自世界各地的纯天然精品,有着纯净的灵性,不容任何商业化的玷污,包括哪怕只是在一颗水晶上用最先进的仪器镌刻一个小小的商业标记。

在水晶上执著地“爱”着时,徐梦雅对于这个赋予她成功的世界,也怀着一种异乎寻常的“爱”。正如她所说,因为这个社会缺少温暖,缺少关爱,希望借助更多的力量来为这个社会多做一些善事,能让更多人的心灵得到平衡。“并不一定说水晶的能量有多大,而是在某种程度上,它可以安慰人。”早在2004年6月,“菩提晶品”就成立了专项助学基金,坚持按营业额的百分比提取善款,并组织员工、会员客户等赶赴藏区色达、红原等地,在当地建立希望小学,“菩提晶品”迄今已捐助数百位失学儿童及大学生。水晶的“爱”,已经随“菩提晶品”播撒到更远的远方、更高的高原、更深的心底。

“与更多人分享水晶,分享幸福。”这个美丽的女子如是说,也正如是做。

(原载于《浙商》杂志2008年5月上)

新
商

商 旅
Shanglü

出行如同“私奔”

——解密浙商的旅游风格

冯盈盈

“旅游风格也就是人生风格。”日本著名管理学家大前研一在他的著作《旅行与人生的奥义》中，给游山玩水赋予了特别的内涵。那么，浙商的旅游风格又是什么呢？

李春波

浙江医药股份有限公司董事长

旅行体验：你若厌倦了伦敦，就等于厌倦了生命。

如何形容每次出行上路那一刻你的感受？

商务出行多少有些压力；度假观光之类的旅行就非常放松。

最钟情的地方是哪里？

伦敦。伦敦的多元和活力，一点也不造作。

给你留下最惬意印象的酒店？

泰国华欣的一个养生型度假酒店——Chivasom。一到那里，感觉整个气氛都是幽静和舒缓的，和平时工作的环境大不一样，会觉得很放松。做做运动，吃吃当地新鲜健康的食物，真是很惬意。

你经历过的旅行中最美味的一餐？

位于法国南部大西洋边的比亚里兹，这是一个传统的度假胜地。拿破仑曾在这里建造行宫来避暑，茜茜公主、密特朗总统和威廉王子等也都曾到行宫度假，因此这个行宫成了当地最奢华的一个酒店。

我是在金碧辉煌的大厅用的餐，吃的是精致的法国菜。印象最深的是那里

的主人和中国人一样喜爱美食,为了能让客人充分领略法国的美食,竟然打破常规,给每人安排了两道前菜、两道主菜和两道甜点,海鲜、牛排、松露配上各色葡萄酒,光看着就很饱了,更何况还那样美味。我是一道不漏地吃完全部,整整用了四个小时。以至于后来不得不在大西洋边的马路上进行了一次午夜慢跑,才把它们消化掉!

最难忘的一次旅行经历?

从巴黎一直旅行到巴基斯坦,经过东欧、土耳其等,比较纯粹的旅行,和工作无关。

旅行中帮助最大的随身物品?

尽管我会携带专业的摄影器材,但更钟情于用拍照手机来记录自己的所见所得,不充分的曝光、不锐利的对焦和不稳定的构图,更能让我还原在异国他乡的现场和心绪。

最近一次旅行携带的书刊和音乐?

是《圣经故事》。文学作品往往比旅游指南更能让人了解和接近目的地。从来不带音乐,却喜欢听当地乐队的表演,这也是旅行中的巨大乐趣之一。

最喜欢的旅伴?

最喜欢那种无计划性、随遇而安,却常常又会冒出新鲜念头的旅伴。

邵钦祥

花园工贸集团有限公司董事长

旅行体验:出行如同“私奔”。

如何形容每次出行上路那一刻你的感受?

一出门就浑身自在。出行那刻,我可以感受到快乐就在眼前。可能因为每次出行都会有不同的人,发生些不同的事,故每一次的出行,都会有不同的感受和结果。即便这次会与陌生人同行,你只要在同行的过程中互相磨合,马上就适应了。

最钟情的地方是哪里?

最钟情的地方是不丹,一个神秘小国,每年限制入境人口,传统文化保留得较完整。

给你留下最惬意印象的酒店?

位于菲律宾私人小岛上的度假村——Amanpulo,让我终于了解这个世界上

财富背后

CAIFU BEIHOU

为什么会有 Aman Junkies 这类族群。

你经历过的旅行中最美味的一餐？

在伊朗旅行时，遇见不少友善的伊朗人。受邀到他们家吃饭，吃什么已经忘记了，但那种款待陌生人的热情至今难忘。

最难忘的一次旅行经历？

去秘鲁的那一次，当时总的行程未定，今天不知道明天去哪里，所以每天早晨醒来都充满了期待。难以想象，我竟然花了大半个月的时间把秘鲁走了个遍，而其间遭遇的抢劫、夜宿亚马孙丛林、与外界失去联系、还有签证的过期等等有惊无险的插曲，让我的人生丰富多彩，故事多多。由此可见，旅行就如同私奔，越是有意外就越让人难忘。

眼下最想去的地方或者你尚未到达过却最梦想的目的地？

眼下最想去的是西班牙的 Granada。最梦想的目的地是能让我有家的感觉的地方。

最近一次旅行携带的书刊和音乐？

携带的书是《歌德在意大利的一年书信》。从不带音乐。

最喜欢的旅伴？

爱人或干脆没有。最喜欢的旅伴希望最好拥有沉默的品质，比较随性，也爱吃爱喝。

俞锦方

金洲集团董事长

旅行体验：出行犹如刷牙洗脸。

如何形容每次出行上路那一刻你的感受？

就像刷牙洗脸一样，每天都要做的事情，我出发了，但很快就会回来。

你最钟情的地方是哪里？

意大利的 Capri 和苏莲托，景色具有 20 世纪 60、70 年代的电影感。

给你留下最惬意印象的酒店？

意大利苏莲托的 Hotel Parco del Principi，处在悬崖旁的老酒店。除了酒店的舒适和特别味道之外，还因为酒店有故事。

你经历过的旅行中最美味的一餐？

在巴黎的 Lassere，朋友点了 1919 Richebourg，1969 年和 1982 年份的

Grands eschezeaux, 1862Valnay。

眼下最想去的地方或者你尚未到达过却最梦想的目的地？

也门。

最近一次旅行携带的书刊和音乐？

帕慕克的《我的名字叫红》。习惯带着 Ipod, 里面有几千首曲目。

最喜欢的旅伴？

当然是自己喜欢的人。

范 伟

复地集团总裁

旅行体验：喜欢有共同旅行理念的人。

旅行或出行对于你的意义？

旅行是一种定时放松自己, 和自己独处, 并且忘记自己惯有角色的方式。

在你去过的地方里, 你最钟情的地方是哪里？

地中海日落最美的地方——伊比扎, 西班牙的一个小岛。岛上有一家德玛酒吧, 酒吧的 DJ 会随着落日去选播或者改编一些风格轻快自由的音乐。据说后来还以此出品了十几张唱片, 相当受欢迎。

给你留下最惬意印象的酒店？

一次半夜飞抵毛里求斯, 入住 club med 的度假村。记得当时除了星星, 整个度假村一片漆黑, 只听到海浪声。美美睡上一觉后, 被阳光唤醒, 打开窗帘一看, 蔚蓝色的印度洋就在眼前, 而门前的廊檐下则是舒适的躺椅。

你经历过的旅行中最美味的一餐？

某一年秋天在卢森堡, 去一家米其林二星的餐厅吃饭。因为厨师是一个朋友, 我可以完全放心地让他来安排。事先没有任何的交流, 但每一样菜都合我心意。而且他还悄悄请来我在当地的另一位好友一起进餐, 我非常激动。

最难忘的一次旅行经历？

在勃艮第探访的酒庄, 一周里充满浓缩的智慧撞击。还喝到了 1947 年 Pierre Andre 的 Pommard。不过, 最难忘的还是那里的人——气定神闲的酿酒师与酒庄主。这份淡然是因为知道人不一定胜天。

旅行中帮助最大的随身物品？

手提电脑。

财富背后

CAIFU BEIHOU

最近一次旅行携带的书刊和音乐？

每次出行都会带上一两本小说，尤其是一个人出行的时候，小说和音乐是不可少的。最近一次携带的书是《野蛮生长》，音乐则是 sophie zelmani 的《going home》。

你最喜欢的旅伴？

最喜欢有共同旅行理念的人。

（原载于《浙商》杂志 2008 年 4 月上）

袁海忠：做企业家中的摄影家

潘欣怡 王文丽

要不是2003年以来，袁海忠忙里偷闲，为了自己的摄影爱好，陆续去了西藏爬珠峰、四川夹金山重走长征路、拉布伦寺庙拜佛，也许他现在还和很多浙商一样，面对着人生的幸福指数“犯傻”。

“企业家往往是孤独的，待企业做到一定规模时，因为平时忙于工作而疏于生活，导致原有的生活圈子越来越小，有些心里话又无法跟旁人倾诉。企业做得越大，知己会越少。一些商人为了财富而追求财富，最终成了财富的奴隶——往往是家庭顾不上，事业天天有危机感”，袁海忠向记者描述了他眼中企业家的“幸福”状态，“我有时候觉得，浙商在追求生活品质、幸福指数上，真的有点‘傻’”。

在浙江平湖长大的袁海忠，今年39岁，现任四川新财印务有限公司总经理。他在大学时代就开始迷恋摄影，在工作之余成了“驴友”，常常行行摄摄，但没想到这爱好却转变了他的幸福观。

孩子们“近乎呆滞”的眼神

清晨，甘孜，零下三四摄氏度，加上空气中的湿气，袁海忠有种湿冷的感觉。他加紧调整器材，准备拍日出。忽然镜头之外晃出一个小脑袋。袁海忠对这早有准备，随即拿出了一支铅笔和一颗大白兔糖，孩子喜洋洋地接过礼物，蹦蹦跳跳地走了。但是，袁海忠没有预料到的情景发生了：“啪哒啪哒”，仅仅为了一颗糖，没有穿衣服、连鞋子都没套上、光着脚踩着石子路，整个村子的孩子都朝袁海忠冲了过来，“两包大白兔糖、三大把铅笔眨眼间就被分个精光，我最后还不得不把车上的苹果也分给这些孩子。”让袁海忠这么多年都难以忘却的，是这帮孩子

财富背后

CAIFU BEIHOU

的眼神。“他们看我的眼光近乎呆滞，好像我是从外星球上来的人，这些孩子由于长期不与外界接触，对外面的世界一无所知。在这里，你难以想象一颗糖的价值和一支铅笔的价值，是如此的巨大。”一个快门，一张名叫《融》的照片就这样诞生了，拍的是孩子的眼神，但见证的却是两个世界的差距和文明步伐的不和谐，身处其中的袁海忠从心底里体会到，一位企业家在创造财富之外的社会责任和“大幸福”的分量。

高原上抗争不息的牦牛

攀登、攀登、再攀登！袁海忠每前进一步，都是在与自然之魔做着强力抗争。坚持、坚持、再坚持！这位强健的汉子最后不得不将自己的摄影器械，依次丢在山腰、山坡上，以减轻负重，保存体力……这是2003年7月底，袁海忠和杭州的一位驴友，从四川出发，向海拔5500米的珠峰大本营发起的“进攻”。带上两套哈苏、一副三脚架、启动越野车，穿上冲锋衣，他们踏上了人与自然的博弈之旅。虽是盛夏，但大本营最低气温只有零下六七摄氏度；没有水洗澡，只好把开水瓶里的水倒在冻得僵硬的毛巾上润湿，然后简单地擦个脸；这里人烟稀少，安静得可怕，所见到的人不过十几个。“最终靠着毅力，我爬到了海拔5800米的地方。在和自然的抗衡中，我真正感受到了人类自身的价值。”川藏之旅，袁海忠拍下一张照片，取名为《跋》，它形象地诠释了他攀登珠峰的内在心理：荒漠无垠，绵延不断的沙丘几乎阻断了所有通向远方的平川的路，在这一片昏黄之中，一头牦牛饥饿、疲惫，正在孤独而又艰难地跋涉。前方若隐若现地闪动着一条溪流，只要可能有水草，就要继续跋涉，就要与顽劣的自然斗争到底，即便见不到未来，即便下一步就是陷阱！照片反映出的生灵与自然恶魔的抗争不息，让袁海忠觉得，只要存在奋发向上的生命，本身就是一种幸福，这种满足感完全超脱于商人所追求的物质之外。

定格在底片上的宗教力量

2007年的春节，藏历正月十五，西藏大山深处的一片草原上聚集了两千余人，如此壮观的场面吸引了袁海忠的镜头，不过他心里很是纳闷：冰天雪地，深山僻壤，有的藏民是从山外，驾着摩托骑了几十公里赶来的，有的是花了两天时间赶集过来的，他们费了如此大的周折，为的是什么？原来，他们只是为了能在

这里上午转经,下午坐在地上念佛,听活佛总结一年来的事件(这种活动从每年十月开始,一直持续到第二年的藏历正月十五,并在这天达到最高峰)。“在这么艰苦的条件下,他们对佛仍然能保持这般虔诚,这不得不让你感受到宗教强大而无形的力量。”袁海忠用镜头记录下了这一切,离开西藏后,他心里一直在琢磨:“一个企业要想真正留住人才,最终要靠企业家的个人魅力、品德、个人修养和企业文化,像宗教一样,用一种无形的力量,来感化员工,以德服人。”事业成功、企业稳定,这是袁海忠心中幸福指数的组成元素之一,宗教对藏民的无形管理,启发袁海忠找到了一条接近幸福的捷径。

这些幸福的体会和幸福观的转变,只是发生在2003年陆陆续续的旅行、摄影之后。在此之前,袁海忠和大多数浙商一样,拼命地追求财富,生活之弦时刻处于紧绷状态。现在回想起来,他有种特殊的感受:“企业家经营企业,在某个阶段会进入一种误区——赚钱了,就希望越赚越多,当然,这没有错,但这样容易失去自我,成为金钱的奴隶。因此,除了金钱、地位之外,要寻找到一个可以让自己自傲的东西,比如理想、爱好,通过它们慢慢地释放自身的压力,从中得到精神的满足。”

即将步入不惑之年的袁海忠,现在觉得幸福指数不仅仅包括事业上的成就感,还包括家庭的和睦、个人理想和爱好的实现。“做企业家中最优秀的摄影家、摄影家中最好的企业家”是他的理想。“2006年以前,我在拼命工作,创造生活;现在,我给自己的目标是快乐地工作;再往后,就是快乐地生活。除了摄影外,我还打算租块地,建个农庄,做个幸福的普通人。”

(原载于《浙商》杂志2007年5月上)

周星增：棋迷企业家

潘欣怡

“请稍等，让我下完这盘棋。”

上海建桥集团董事长周星增在商界中有另一个称呼——棋迷企业家。冲着这个称呼，3月中旬，记者推开了他的办公室大门，而意外的招呼方式却是先闻其声，再见其人。他正在专注地干什么呢？

下棋。

围棋就像初恋

自拈起棋子那一刻起，周星增就被围棋这无可穷尽的变化与挑战迷住了，这一迷醉，转眼已过20多年。而今，中国围棋界没有人不知道“建桥杯”，没有人不知道周星增这个棋迷，迷到什么程度？他给儿子取名叫“桥棋”，建桥的桥，围棋的棋，这是他最喜爱的两个字。

“我学棋起步很晚。”周星增告诉记者。1983年，周星增被分配到贵州工学院执教，由于课程不多，业余时间又比较空闲，就跟学生们学起了围棋，不到一年时间，他的围棋水平就超过了“老师”。

陈祖德和聂卫平这两个名字，是那个年代中国人引以为豪的“偶像”。

“1981年，陈祖德先生得了癌症，他以惊人的毅力，在病床上写了《超越自我》这本书。这本书对我的影响特别深。”回忆起当年的“入门”，周星增的神情仿佛回到了那个年代。“陈祖德这种超越自我的精神和‘擂台英雄’聂卫平为国争光的精神，给了我很大的激励，所以我对围棋也更投入了。我觉得围棋很有魅力。后来，我们在学校里创办了围棋社，不断切磋棋艺，那时，我甚至梦想着有一天能当上职业棋手。”

直到五年后,周星增回温州大学工作,在家乡乐清,与少年棋手杨士海八段下了一局棋,被这个“毛孩子”杀得很惨,这才断了他做职业棋手的念头。“但围棋就像初恋一样,有过一次就永远不会放弃,永远忘不掉,现在我一天不下盘围棋,就觉得少了什么。”周星增显然“上瘾”了。围棋分为黑白两色,规则简单,但易学难精。“围棋有着自身独特的魅力,这种魅力不仅仅是易学难精,循序渐进的过程会吸引你不断地进步。更重要的是,围棋很能让人静心,很浮躁的人是下不了围棋的。”周星增向记者坦言“瘾”从何来。

就这样,围棋渐渐进入了周星增的生活,它就像一位老师,引导着他的人生不断升华。

围棋之道

在这次采访前,记者猛补了“围棋功课”,生怕眼前这位棋迷“对牛弹琴”。

“不懂围棋的人也需要了解围棋。围棋不仅仅是棋艺,它包罗万象,体现了我们中国人立身处世的哲学思想。我只学了点皮毛,就觉得受益匪浅。”做过老师的周星增耐心地和记者聊起了他所悟出的“围棋之道”。

首当其冲的是“心境之道”。在周星增的眼中,喜爱下围棋的,大多数都是品质较好的人,大家经常在一起切磋棋艺、取长补短,有助于提升自己的素质,净化心灵,修身养性。榕树下,石墩上,棋盘间,尘世外……听着周星增的描述,记者眼前浮现出这样一幅高雅的画卷。

围棋,作为一门易学难精的艺术,是一个循序渐进的过程。一分付出,就会有一点提高,“我们做人、做事,贵在坚持,需要毅力,只要是自己认准的目标,再难也应该走下去。因为每走一步,才会离目标更近一步。这一点,和围棋比较接近。”周星增语重心长地道出了围棋的“渐进之道”。

“人与人之间都是平等的,没有贵贱之分,就如黑白两色的棋子,每个棋子的大小是一样的,重要性也是一样的。”在周星增看来,这是一种“平等之道”。围棋特别讲究团结的力量,一颗棋子的力量是微不足道的,只有几颗联合起来,才能发挥最大作用——“圈地”、“捕杀”。“正如一个社会的发展,需要整体素质的提高才能推动进步。”

而“舍得之道”,更是周星增多年做企业的感悟与下棋的谋略相结合的结晶。围棋之中,很讲究弃子。为了整体的利益,对于一些作用不大的棋子有时需要放弃。所谓“舍得”,有舍才有得,做人也一样。周星增说:“有时,棋子被弃或者

被对方吃掉,总会觉得很可惜。这就像做人,大多数的人舍不得扔掉手中的金饭碗,不甘心失去眼前的工作岗位,不愿意放弃眼前的利益……瞻前顾后的人通常不可能实现目标。”做企业也一样。任何事物有如抛物线,有上也有下,该弃就要弃。前些年,周星增放弃了房地产这个人人虎视眈眈的行业,进行集团战略大转移,投身于能源行业。对于这样的取舍,周星增笑言灵感来源于棋道。

毋庸置疑,围棋虽然讲究整体的布局,但也不是一招能制胜的。围棋最后的胜利是一点点的积累起来的,细节决定成败。而在企业管理中,有时,一项好的战略投资若不注意细节的处理,也有可能功亏一篑。这样的“点滴之道”不是相通的吗?

诚然,围棋钻研的“成果”,正无形地渗透到了周星增对于企业的经营管理之中。

管理企业如下棋

如何布局、如何战斗、如何收官,是这个棋迷企业家每天面对棋盘所思考的问题。作为建桥集团的董事长,集团整体战略的布局、人才的布局,也是周星增需要思索和把握的。把一个人放在最能发挥其能力的岗位上,把一笔资金投在能产生最大价值的项目上,“做重大决定之前,我总会下盘围棋。”周星增的抉择,总是“诞生”于棋盘之上。下围棋一般分为三个阶段:开局、中盘、收官。

开局犹如排兵布阵,战略的选取甚为关键,这决定了一盘棋的格局。就像办企业,资金往往是有限的,投什么,怎么投?“棋如其人”,不无道理。“人的性格、想法是可以在棋盘上表现出来的。有的人一开始就会把火力集中在某一个点上,有的人则选择均衡地布局。”说到这里,周星增回想起了他创业初期的那段经历。从下海做生意到入沪办学校,从进军房地产到建造养老院,似乎一切在他的“布局”之中……“教育、养老是我的两大最终目标,而其他产业只是为了赚钱,赚钱就是为了实现这两个目标。”

当然,布局完成之后,总有一方会挑起战斗,这就进入了下棋的第二步——中盘。投资下去,如何才能见到成效?周星增以做房地产为喻,“做房地产讲究设计,设计是否符合当地人的收入、风俗习惯等;做房地产也讲究企业和政府之间的协调沟通,既要运用企业管理的技巧,也要一些交际手段,这就如围棋的中盘。”

可不要小看围棋的最后一步——收官。收官，就是围棋下到最后，双方确定疆域的着手。收官的砥砺，是备受煎熬的折磨；收官的功力，凝聚着棋手一辈子的心血。或功成名就，或功亏一篑，全在一念间。“就如一个项目的收尾工作，如果细小部分没有处理好，也会毁了整个项目。”周星增说。

周星增不无调侃地说，如果哪天退休了，他最想做三件事，一是多陪陪母亲和家人，二是到建桥希望学校上个课，三就是痛痛快快下围棋，再也不必惦记着工作日历上密密麻麻的行程表了。

（原载于《浙商》杂志 2008 年 5 月上）

汪梦白：最爱西藏美与险

潘敏敏

“假如你有幸涉足西藏，你一定会在这片天、地、人亲密相依的大地上，刻骨铭心地感受到人们对自然的热烈崇拜，对生命的由衷礼赞，对幸福的深刻理解，这在别的地方是很难感受到的。”西藏天域旅游投资有限公司董事长汪梦白短数十字的心灵剖白，将他对西藏的深厚感情表达得淋漓尽致。

一位浙商的西藏情结

“没有到过西藏，你就不知道大自然是如何的天高地阔；没有到过西藏，你就不可能见识到山川日月的神奇与美丽竟然是如此惊心动魄！”当经营着多家外贸、物流公司的浙商汪梦白屡屡从朋友口中听到对西藏的如此描述时，更平添了几分对西藏的神往，而那早已在无数影像和文字中熟悉了许久的西藏也仿佛在轻声地召唤着他。

2007年7月，汪梦白终于踏上了西藏这块最迷人、最神奇、最富于浪漫和神秘色彩的土地，与憧憬中的一样，他仿佛到了人间仙境：那湛蓝的天空，洁白无瑕、仿佛触手可及的云朵，澄净如镜的圣湖，巍峨庄严的神山，结伴成群、自由奔走的野牦牛、藏野驴……这一切的一切都充满着浪漫和诗意，让久在樊笼的汪梦白陶醉不已，“做了很多年企业，我时常觉得很累，身体累心更累！直到到了西藏，我才彻底放松下来，开始去感受生活，那段时间我过得十分开心，感受到了前所未有的宁静，也深深地体悟到应该要善待人生”。

那次西藏之行，使汪梦白从此有了一种“西藏情结”，他无时无刻不在想念着西藏，想着在西藏做些有意义的事情。2008年3月，一个“立足西藏、推广西藏”的想法在汪梦白脑海中产生，他觉得自己可以搭建一个平台，让更多的游客

能像他一样感受西藏的自然、博大和辽阔。于是，付诸行动的汪梦白很快便多了一种身份——西藏天域旅游投资有限公司董事长。谈起公司的发展方向，他如此说道：“我们不仅仅为国内外的游客提供交通、酒店、景区开发等一系列的高端旅游服务，更重要的是，我们要致力于做藏文化的传播者。”

爱西藏的美与险

之所以对西藏魂牵梦萦，难以割舍，汪梦白说西藏壮美而险峻的景色是最重要的原因之一。

比如从成都到拉萨长达 2000 多公里的川藏线，曾被旅行家们称为中国最美也是最惊险的旅行路线。沿途中有众多“世界之最”：最高的高原——青藏高原，最高的山峰——珠穆朗玛峰，最美的冰川——来古冰川，最大的大峡谷——雅鲁藏布大峡谷……此外，还有那远处洁白的雪山上飘拂着的十万神佛的经幡。

这条充满着惊险与艰难的路线，是那么的神秘、那么的令人神往。

汪梦白曾经亲自体验过多条进藏路线，他讲述了进藏途中所遭遇过的最惊险的一件事。2008 年年初，汪梦白自驾车经过唐古拉山口，突然遭遇暴风雪，本来就很恶劣的自然环境越发恶劣了。“那时候，能见度只有 10 米，车的仪表盘都失灵了。”幸好上路时汪梦白装备准备得很充分，而且对地形十分熟悉，才得以脱离困境。经过那件事后，汪梦白深刻地体会到，在大自然面前，人的生命是多么渺小。

也正是因为经历过那样的险境，汪梦白所领导的西藏天域旅游投资有限公司在给游客设计个性路线的同时，更会人性化地给游客提供充分的安全保障，“很多游客都选择自驾车，但是由于地形不熟，又没有足够应对自然环境的措施，往往会有风险。考虑到这些，我们会特别提供高品质的车辆和熟悉当地地形的藏族司机，还有完善的后备救援服务，配有卫星电话、氧气瓶、干粮，还会体贴地配备个人生活用品等。”

在西藏众多美妙神奇的地方中，汪梦白独爱林芝境内的边陲小镇墨脱，墨脱位于西藏自治区东南部的最偏远处，深陷在喜马拉雅山脉腹地，被当地人形象地称为“高原孤岛”。然而那又是一个绝美的地方，正如墨脱在藏语中的意思为“莲花盛开的地方”一样，单听这个名字，就已经让人向往不已了。汪梦白说：“有人称，在到过墨脱的人面前不要言路，意思是说这世上再没有比到墨脱更难

走的路了。但游墨脱的妙处,也就在这抵达的险途中,况且这恐怕是中国最后的世外桃源了。”

感动于藏民的乐观与虔诚

除了壮观美丽的景色,汪梦白感受最深的就是生活在西藏的人们都很善良、很快乐,他们的乐观与虔诚深深地打动着她,让她始终难以放下对西藏的一份情怀。

回忆起游走在藏地的一段段经历,汪梦白说:“在这片如诗如画的土地上,你不用刻意寻觅,到处充满着牧歌般的浪漫情调。雪山下、村庄里,随便哪一位主人都会用诗一般淳朴美好的情怀,献一碗醇香的酥油茶,敬一杯清甜的青稞酒,唱一首悠扬嘹亮的敬酒歌,跳一支舒展优雅的锅庄舞。这就是只要你看上一眼就再也让你无法忘怀的西藏。他们那金子般的笑容十分令人难忘。”

汪梦白在旅行途中,曾经路过一个然乌镇,那是在海拔高达 6000 多米的米堆冰川下面的一个小镇,生活着一两百人。村民们的生活很简单,每天放牧牦牛,喝喝酥油茶,简简单单一过就是一辈子,有些人甚至从未离开过这个镇。听说这个镇曾经很大,但是由于冰川消融崩塌,镇子的一半都被毁于那次灾难。但是经历此次浩劫之后,却没有一个村民离开这里,另觅地方,因为他们觉得这就是他们应该生活、应该待下去的地方。就是在这样恶劣的自然环境当中,他们都始终抱着对生命的乐观与豁达态度。这一点令汪梦白感触十分深刻,“存在即是合理,每一种生活都有它存在的理由,在他们眼里,物质生活条件根本就不是评价幸福的元素。只有生活得怡然才是快乐的根本。”

曾经有一位游历过世界许多地方的人,来到拉萨后久久不愿离去。他认为,在他去过的众多著名的城市里,生活在拉萨的人们是快乐指数最高的一群。他曾问过许多藏民同样的一个问题:为什么快乐?他得到的却是同一个回答:为别人。

(原载于《浙商》杂志 2008 年 8 月上)

浙商的幸福田园生活

徐燕娜 黄文静

住腻了喧嚣的城市,厌倦了浑浊的空气,受够了嘈杂的人群,很自然地就会开始怀念大自然清新的空气和满目的苍翠。近年来,随着人们对食品安全问题关注度的提升,“绿色食品”激起了又一波浪潮,原本就已经欣欣向荣的绿色农庄在这个时候更加吸引了众多都市人的目光。

在北京、上海等各大城市,“绿色热潮”愈演愈烈。越来越多的人都选择去郊外游玩,去远离都市的村庄吃“农家菜”。当“农家乐”也无法满足我们那颗渴望亲近自然、享受健康生活的心时,怎么办?

拥有一片属于自己的菜园,种得开心,吃得放心,如今,这个愿望已经不是梦想。很多人都投入到“新小农”的行列,亲自下地采摘甚至种菜,体验劳动乐趣的同时又体会收获的喜悦。不少浙商也以自娱自乐的模式办起了自己的绿色农庄,除了能够吃到放心的绿色食品之外,还能为繁忙的工作增添一丝乐趣。

汪力成:回归最简单的生活

“应酬少了,喝酒少了,啤酒肚也小下去了。”汪力成笑着说道,自从有了南湖花城,他的生活有了更多的乐趣。

很多人终日忙于赚钱,却失去了享受生活的机会。汪力成表示,回归大自然是必然的趋势。随着城市化的发展,时间久了,人们对都市的生活一定会有所厌倦。“现在我们公司很多活动都在农庄里进行,开会也到农庄里开,不会让大家觉得太严肃,人在舒适的环境中往往更容易思考。”

两个月前,为了响应“健康华立”的口号,让华立的员工也去享受绿色的环境,南湖花城开辟了一块绿色基地。工作之余,华立的员工们可以交一部分租

金，认领一小块土地，种自己想种的蔬菜水果。汪力成觉得，这也是对现在的孩子一种很好的教育方式。“现在的孩子很多蔬菜都不认识，我很提倡让员工们带着孩子来我们自己的农庄种菜。这一方面培养了孩子的劳动能力，另一方面也为孩子们带来充满童真的乐趣，收获时的成就感是非比寻常的。”

“真正好的生活是一种健康的生活，人到了一定阶段总是会回归一种最简单的生活。我现在吃农家菜，吃五谷杂粮，就觉得特别的满足。”汪力成说。

廖国云：翻土施肥，自给自足

“很多的人懂得享受生活，很多的人会花时间去享受，但是有很多的人不像我这样去享受。”

作为浙江中达实业集团的董事长，廖国云享受生活的方式是和水果为伴。跟蔬菜相比，水果的生长期比较长，更需要时间去呵护。但是碰到有耐心、有雅兴的廖国云，与他打交道的水果们可真是受到宠爱了。

一般的水果在廖国云的果园里都有，自给自足，当然可以放心食用，那些水果都是精心施肥、纯天然、无农药残留的。“有一个自己的果园，就像是有了一个生态自然保护区，里面空气清新又自然，而且一饱眼福之余，还能一饱口福，美妙之极。”廖国云就是在水果们的陪伴中，享受他别样的健康生活的。

这片果园不光是享受用的，按廖国云的话说，那也是锻炼身体的地方。他认为健康的生活不仅是饮食健康，也要有强健的体魄。所以果园里翻土、施肥、浇水等体力活，他都抢着做。汗水夹杂着收获的喜悦，那自然是美滋滋的乐事。

“我一直提倡公司的员工参与到果园的劳动中去，一起挥洒汗水会让大家更团结，一起丰收会让大家更懂得珍惜。在劳动中付出，在收获中成长。就像一个企业的成长过程一样，大家一路走来，风风雨雨，最后也会像丰收的果实一样，甜滋滋，喜滋滋。”

邵康为：“圈”块地，做个隐居人

“我现在买菜都不出门，我的农庄里什么都有。”

金华金东区曹宅镇一片空旷的农场内，蔬菜瓜果枝繁叶茂。这里的30多名员工，还养了12000头存栏猪，一年有2000万元年产值。凭着自身的努力和对农牧业的热爱，邵康为在远离喧嚣的地方，创办了旭源生态农牧业养殖场，实现

了许多“80后”想要成为年轻的CEO的梦想。

“刚开始办养猪场虽然很辛苦，但是却让我有了一个健康快乐的生活方式。”照顾这些可爱的猪宝宝是件苦差事，却也让这位年轻的农业企业家乐此不疲。“每天早上起床后我都要花2个小时去猪栏观察里面的猪，看看它们好不好，有没有什么异常，下午也是一样。”不仅如此，利用养殖场的生态环境，邵康为还亲手开辟了一大片自给自足的蔬菜果园。“我的餐桌上每天都是健康、绿色的蔬果和无公害的肉。”

邵康为告诉《浙商》记者，因为他老是不出门，所以他的朋友都只能登门拜访。但凡去过的人都羡慕他那种前有菜地、后有果园，每天无拘无束、怡然自得的陶渊明式的生活，甚至还有人想在那儿造个房子住下来。

“这样的生活是城市里找不到的，我的员工想吃什么就自己种什么，大家都乐在其中。真正的健康食品，就是自己亲手劳动所得。”

（原载于《浙商》杂志2008年）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

浙商

慈 善
Cishan

小荷香叶“銀荷香”

夏日的午后，阳光透过树叶的缝隙洒在地上，形成一片片斑驳的光影。微风轻拂，带来一丝清凉。在这个宁静的时刻，人们或许会感到一丝疲惫，或许会感到一丝迷茫。但在这喧嚣的世界中，总有一些人，他们默默地付出，默默地奉献，他们用自己的行动诠释着“慈”与“善”的真谛。

他们或许没有显赫的地位，没有丰厚的财富，但他们有一颗金子般的心。他们用自己的双手，为需要帮助的人送去温暖，为需要帮助的人送去希望。他们或许只是平凡的人，但他们所做的是不平凡的事。他们用自己的行动，诠释了“慈”与“善”的真谛。

在这个物欲横流的社会中，人们往往容易迷失自我，容易忘记初心。但在这喧嚣的世界中，总有一些人，他们默默地付出，默默地奉献，他们用自己的行动诠释着“慈”与“善”的真谛。他们或许没有显赫的地位，没有丰厚的财富，但他们有一颗金子般的心。他们用自己的双手，为需要帮助的人送去温暖，为需要帮助的人送去希望。他们或许只是平凡的人，但他们所做的是不平凡的事。他们用自己的行动，诠释了“慈”与“善”的真谛。

陈启惠：帮到最大范围内最需要的人

蔡 璐

“10年您累计捐款1000万元，也就是说平均每年‘惠康’要花100万在慈善事业上，对于‘惠康’来说并不是小数目，您觉得值吗？”

面对记者的提问，眼前的老人憨憨地笑了，弹去手中的中华烟烟灰，“值，当然值！”带着慈溪口音的普通话中夹着几分斩钉截铁，“1000万还远远不够，还是有很多人需要钱，但作为‘惠康’的当家人，我只能量力而行。我们‘惠康’现在发展态势很好，这就让我有能力再多尽一份力，多奉献一份爱心。这1000万就好像奠基的基石，我们还要继续添砖加瓦。”

这位64岁的老人叫陈启惠，他的公司叫惠康，生产的是空调器、饮水机、冰箱和其他小型家电。在《科学投资》杂志2003年最慷慨的28位中国富人评选中有8位浙商入选，而陈启惠就和广厦集团的楼忠福、正泰集团的南存辉、浙江圣雄集团有限公司的林圣雄、吉利集团的李书福、华士服装（中国）有限公司的曾旭光、尖峰集团的林自弘、通用塑机公司的张宝法一起荣登宝座。

“菩萨脸”和菩萨心

老人长了一张菩萨脸，曾写过《日出东方》等多部电视剧的黄亚洲在一篇写慈溪商人的文章里这样写他：“我说你长了一张菩萨脸，我说完这句话的时候他就笑，他咧嘴笑的时候眼睛眯得更细，那副仁慈的圆脸就比菩萨还菩萨了。”

事实上，菩萨脸是父母给予的，是上苍的恩赐，并不能代表什么，难得的是他也有一颗菩萨心，10年来频频解囊，这份持久、这份执著难能可贵。

“以前事业刚起步的时候，只能帮帮街坊邻居，借点钱、安排个工作、救个急这样的，能做的很有限，有句话叫‘心有余而力不足’，我当时就是这样。后来企

业规模扩大了,就能帮政府解决一些就业问题。现在富了,有能力去关注和帮助弱势群体了,文化设施建设,贫困地区的失学儿童,下岗工人,我都可以配合政府和慈善,尽我所能地帮助他们。”

当记者饶有兴致地问到他的第一笔善款时,他又一次咧嘴笑了,而后是良久的沉默。“第一笔?这倒是真想不起来了。可能是10年前给慈溪慈善会的10万元,我一般不记这些事的,我只要需要帮助的人得到帮助,那我的目的就算达到了,这事就算过去了。”

办公室汪主任灵机一动,拿来了集团的支出账目,上面罗列了部分的捐款去向:2002年7月向慈溪市慈善会捐款10万元,8月再次捐款15万元,9月捐款4万元为慈溪市周巷中学购置体育设备,10月“双十佳”赞助费15万元;2003年5月向慈溪市慈善会捐款10万元,6月向浙江省慈善总会捐款3000元,7月赞助浙江省饮水机行业协会5万元,9月赞助宁波城市运动会10万元,10月环卫节赞助费5000元,浙沪女排球赛对抗赛赞助1.5万元,12月城市运动会5万元。笔者粗粗算了算,10个月中“惠康”就捐了近百万。这还不包括去年“惠康”的慈善大手笔:拿出100万在省慈善总会设立“惠康”基金。当然,也不包括几年来为政府解决的几千下岗工人的再就业问题。

乍一看,真的觉得“惠康”的捐款有点杂,捐给教育事业的有,体育事业的也有,而且“惠康”基金也不走时下流行的定向捐赠的老路,没有特定的受助群体,用陈启惠的话说就是“哪里需要就花在哪里,能帮到最大范围内最需要的人就好”,这也是当初他们选择省慈善总会设立基金的初衷。

“我不想靠这个赚名气,那样只要打几个广告就好了,只想踏踏实实地为社会做点事,这是我和我老太婆的希望,因为我们能有今天,接受过很多人的帮助,真的有太多的人。”老人有些激动。

“家电大王”的受助年代

老人说起被施与的那个年代,思维非常清晰,“如数家珍”地为笔者勾勒出那个年代的一个个剪影。

陈启惠是土生土长的慈溪周巷镇人。“我们家是农民,那时候农民苦啊,只能靠天吃饭!”他还依稀记得小时候遇上灾年,邻里们互相接济、拿着难得的玉米糊糊串门的情景,吃着糊糊,长辈们在旁只说一句话“滴水之恩,当涌泉相报”,他把这句话死死地记在心里。

三年自然灾害时期，是陈家村的那口人民公社大锅救了他，当初锅里煮出的草根和树皮让奄奄一息的他能够活下去，他戏言：“那草根和树皮就好像今天的鲍鱼和鱼翅，能救人一条命！”

后来他的爷爷学会了轧制棉花并以此为生，他凭着家传的对棉花加工和对轧棉机保修的精通进棉花加工厂做了挡车工，赚四十元一个月的工钱。他有了可以稍稍喘息的机会，渐渐有些结余的家底允许他拿出一些钱接济邻里。

到了1972年，周巷镇陈家村、劳家村、傅家村三村出资联办的综合加工厂也就是惠康集团的前身挂牌成立。“那时候正是‘文化大革命’时期，割资本主义尾巴，办这种厂子是要受批评的，特别是在农村，搞起来是很难的。”村干部当时顶住了压力，没有妥协，这才有了今天的“惠康”。

厂子刚开始办时村、镇共出资3万元，买来机器，生产五金、塑料制品等小产品，第一年的营业额只有1万多元。正在一筹莫展时，陈启惠了解到杭州制氧机厂平时常把一些配件委托外地小加工厂生产，于是就找到了那里的负责人，“一去才知道已经有好几家厂希望和他们合作了，当时我们既没钱又没权，只能和他实话实说。让他知道我们是一个村镇联办企业，办起来不容易，现在发展又有困难，很需要这笔业务，在看过我们的产品后，他立马就和我们签订了为期4年的加工合同。”3个月后，陈启惠的厂子完成了第一笔业务，从中净赚了4万元，淘到了“惠康”的“第一桶金”。“我至今还很感激那位负责人，如果没有他的信任，也同样不会有我和‘惠康’的今天。”

1994年陈启惠把厂子全部买下来，正式更名为“惠康”，当时把企业定位在家电生产基地，技术是个难过的门槛。这时陈夫人在上海的阿叔热心地为他们介绍先进的技术，还不时给予资金上的支持。“虽然他已经作古，在世的话也应该有80多岁了，但仍旧是我和‘惠康’的大恩人，我和老太婆每年都去扫墓。”

在陈启惠的印象里，一路走来，遇到了太多的好人；他经营了30年的“惠康”去年创造了10.05亿元的产值，位居宁波市工业企业产值排名第二位，外贸出口额也从第四位上升到第一位，特别是饮水机出口量占到美国市场份额的30%以上，成为“中国慈溪家电”的一面旗帜，“惠康”的发展离不开那么多的好心人的支持，当然还包括厂里员工的努力以及厂房所在地周巷镇上的街坊邻居的体谅关心……

侃侃中，体会到了被誉为“家电大王”的陈启惠的这颗时时感恩的心。

铸造感恩传递链

“我接受了别人的帮助至今难忘,这也激励自己在力所能及的范围内不断帮助别人,就像还愿一样。所以我也希望现在接受帮助的人将这种行动传递下去,这样就会有越来越多的人能渡过难关,那么我也算没辜负当初帮过我的那些人。”老人有些意味深长。

恰逢浙江省慈善总会的工作人员作回访,向他汇报受助者的反馈。老人听了以后哈哈大笑,连声说“太好了,太好了”。原来是杭州的有位叫遥遥的小朋友,上三年级,由于肾衰竭急待换肾,第一次由于没有钱错过了肾源,慈善总会知道了这件事以后,立即拨出专门款项,并且派专人去联系杭州最好的换肾专家医师,终于在今年春节找到了肾源,顺利地换上了肾,现在恢复得很好,本来只能在家待着的遥遥现在可以自在地和同学们一起玩耍了。“好,这样就好!”老人脸上流露出的是那种父辈的慈爱。

他是个低调的人,所以“惠康”的牌子只在业内有名。小儿子陈越孟这样说父亲:他不喜欢做广告,“惠康”的品牌是硬碰硬靠质量做出来的。办公室汪主任这样说老总:他把做广告的钱都投到慈善事业中去了,捐善款是他们老两口生活的一部分。

老人把慈溪市慈善会授予的“功勋卓著”匾额挂在办公楼大厅,还设立了专门的办公室来陈列慈善奖状,比如宁波光彩事业“优秀企业家”奖章等。老人说这是为了时时勉励自己不断关注慈善事业,自己只是付出了一些,却得到了那么多的褒奖,更重要的是能挽救更多像遥遥这样的孩子的生命,用效益的理论来说,自己真的是大大地赚了。

“‘惠康’起飞了,我们在慈善这方面的投入也会越来越多。”陈启惠又露出了他那“菩萨”般的笑,“况且政府现在对这方面的优惠越来越大,这对我们的行为也是一种鼓励,达到双赢。”

(原载于《浙商》杂志 2004 年试刊号)

“蜂之王”钱志明的公益心

龚 艳

在浙江大学几千名研究生热烈的掌声中，他走上了浙大登攀节开幕式的演讲台。“作为一个年轻的企业，我们坚持创新和诚信理念，关注公益事业。和浙江大学研究生会合作，加深了企业和学校的沟通 and 了解，必能促进我们企业文化的完善和发展……”他话语简朴，没有虚辞；他相貌平凡，却很憨实；他眼神坚定，充满善意。

他，便是号称浙江的“蜂之王”的杭州蜂之语健康食品有限公司董事长钱志明。这次，他出资 15 万元赞助浙江大学研究生登攀节。在各家企业纷纷为如何追求利润最大化而忙乎时，钱志明却把 15 万元看得很淡。面对记者为何赞助学校活动的提问，他的回答很简单：“我们非常愿意为教育事业尽一份力，知道同学们搞活动缺乏资金，所以赞助了这次活动。”

事实上，在“蜂之语”，早就开始流行着这么一句话：除了利润，我们还关心社会公益事业。“蜂之王”钱志明带领着这支“蜂群”摸爬滚打了整十年，在企业开始步入正轨之后，他把目光转向了公益事业。

那曲干部唤起慈善心

“最早我们一直关注于企业本身，对社会上一些事情也不是太热心，是 2001 年的西藏之行改变了我们企业。”钱志明的慈善之路用他的话说“是有一定的契机”。

而契机就成了一次转机。

“也许你听过这样一句话，没有到过那曲，不知道那曲有多美；但你也可能听过另一句，没有到过那曲，就不会知道那曲有多苦。到了那曲才知道援藏干部

的生活工作是那么艰难。”钱志明娓娓地道起了“蜂之语”和那曲那段注定的渊源。

“我当初怎么也没有想到我们的产品会出现在西藏。”西藏那曲集中着浙江的援藏干部,2001年,一位浙江桐庐的援藏干部带了一盒“蜂之语”产品,在见不到一棵树、没有新鲜蔬菜、没有新鲜水果,甚至缺乏阳光、空气、水等最基本生存元素的那曲,“蜂之语”抵抗困境、改善体质的功效竟然胜过了西洋参。当钱志明得知这一消息后,立刻组织了“蜂之语援藏慰问团”到那曲。

在那曲,他们见到了2001年7月第一批到达那曲的援藏干部。时隔一个月,每一位援藏干部都瘦了,最多的瘦了5公斤多。来的时候虽有准备,但那曲严酷的生存条件还是超出了大家的心理、生理承受能力。很多援藏干部日常心跳每分钟都在90次以上,饭量普遍下降,失眠也紧紧困扰着每一位援藏干部。

“援藏干部的生活是那样艰苦,相信每一位妻子见到丈夫在这样的环境中工作时,都会潸然泪下。我们企业自然也深深体会到责任感的重要。”“蜂之语”的使者向每一位援藏干部递上了从家乡带来的“蜂之语”胶囊,递上一份温暖和责任。

现今,援藏干部前赴后继地奔赴那曲,钱志明的“蜂之语”胶囊一如既往地跟随着他们上了高原。“我们会一直支持他们,哪怕就是他们返回了家乡,我们还是会为他们做好服务。虽然我们不能亲临支边第一线,但我们能在后方为支边做一点力所能及的事。”说到此,钱志明微微地笑了,笑得很真诚。

知青的另一个家

2004年5月16日,钱志明正逐个检查“蜂之语”礼包,上百个礼包看过来,他已经是满头大汗。他还不忘叮嘱一起检查的员工要仔细。这些礼包是赠送给回访第二故乡北大荒“蜂之语”专列的500多名知青的,让他们缓解长时间乘车带来的疲惫。

钱志明的慈善之心又一次萌发于宁波知青自发的“回访北大荒”活动。资金的问题,一直让知青们想回第二故乡看看的心愿难以实现。就在这时,钱志明的15万元就像雪中炭,圆了知青们35年的心愿。

“我和这些知青年龄差不多,我虽不是知青,但我能理解他们回访北大荒的迫切心情。作为同龄人我愿意帮助他们中的一些人实现看看第二故乡的心愿。”

从知道知青回访北大荒遭遇资金困难,到17日在宁波举行“蜂之语知青专列”的发票仪式,钱志明无数次往返于杭州和宁波两地。“和他们接触越多,我就越感觉到这些人的真诚。”21日,钱志明放下了手头繁忙的工作,跟随专列和知青们一起踏上了北去的火车。“本来没有打算自己去北大荒的,可是这段时间和知青相处下来,我决定去北大荒看看,和他们一起去感受寻找青春的历程。”

15万元,钱志明拿得毫不犹豫,而对经济困难的知青来说,这是何等珍贵。一位知青回忆道:“知青专列是满载着亲情、友情、爱情、乡情的特殊专列。她是带着上万名宁波知青的千叮万嘱,驶向那片魂牵梦萦的黑土地的。”还有人即兴发挥脱口而出:“三十五年似流水,青春少年两鬓霜,冬去春来思乡亲,魂牵梦萦北大荒。慷慨解囊蜂之语,理解万岁胜知青。一次赞助十五万,多少知青圆梦境。”

知青还告诉记者一个钱志明在北大荒的小插曲。在到达黑龙江佳木斯市集贤县时,钱志明就和“蜂之语”公司的随行人员忙开了,参加招商引资会,参加帮困助学座谈会……而在帮困助学座谈会上,钱志明当场就捐了5万元。“没有来集贤,不知道这里百姓的苦,我作为知青回乡活动的赞助商也要为集贤的百姓尽点心意。感动不如行动,这5万元对于孩子们来说是微薄的,但心愿是大的,因为他们才是黑土地的希望。”

从这以后,知青们都说:“蜂之语”成了知青的另一个家。

人心本善

钱志明,这位养蜂人的儿子,生长在山水迤迤的富春江畔。自小“与蜂共舞”的钱志明就比其他的孩子对蜜蜂和蜜蜂精神有更透彻的理解。1994年,“蜂之语”的创建便成为他心灵深处的蜜蜂精神和文化的一个寄托。

10年中,他辛勤,他奉献,他孜孜不倦。“蜂之语”在国际市场上站稳了脚跟,在国内也成为了振兴中国蜂业的行业领头雁。

当问及钱志明是凭什么做到今天这样的成绩时,他的回答还是很简单:靠人格。而这三个字所包含的意义并非这么简单。“事情是要做出来的,不是说给人家听的。做事实、踏实是我的作风。”

钱志明深知,自己做的就是保健品行业,为的就是消费者的健康,替他人服务,为他人着想就是“蜂之语”应该具有的精神内涵。因此,服务在钱志明的经营

体系中占据着重要的地位。定期组织消费者到工厂参观蜂蜜的生产过程,透明化的生产让消费者感到的是放心和安心;听取会员的各种意见和建议,尽量满足消费者的需求;“蜂之语”的科技园经常会迎来一群群可爱的孩子,这里已成为他们与大自然和小蜜蜂零距离接触的乐园。

看来,钱志明的善行不是偶然的。“蜂之语”也不仅仅只是一种产品的代号而已。

(原载于《浙商》杂志 2005 年 6 月上)

詹耀良：剪不断的助学情结

潘欣怡 王文丽

“这哪像学校！”

那天，天空飘着大雪，詹耀良在翻越了几座大山后，终于踏上了故乡——台州的土地。当他来到临海市白水洋镇的界岭村时，一群正赶路上学孩子引起了他的关注：雪天路滑，为了防止摔跤，他们是两脚踩在木块上，一步一步小心翼翼地往前踏着，那种“叮叮咣咣”的声音格外刺耳。于是，詹耀良跟随他们来到了学校，“这哪像学校！连大门都没有，更不用说窗户了！”谈起20多年前的情形，詹耀良仍然历历在目，“在那能飘进雪花的屋子里，为了取暖，每个孩子手中都拿着一个小小的炭炉，边暖手边读书。”当时，国家并没有足够的财力发展教育事业，但詹耀良深知文化的重要性，“只有知识分子多了，国家才可能强大”，当即他决定，“我要捐钱盖教室，让孩子们读好书。”从此，对台州教育事业的捐助，詹耀良数十年如一日，从未间断过。

詹耀良祖籍台州白水洋镇，1946年出生在上海，4岁便随父母去了香港，现任台州市耀达国际酒店、台州市耀达置业开发有限公司董事长、香港浙江台州同乡会会长。1980年，改革开放的春风刚刚吹来，在香港生活了30多年的詹耀良第一次回到自己的祖籍台州，香港的繁华与内地的落后形成的强烈反差，深深地刺痛了他。

捐资助学近千万

一个人的品行离不开家庭的熏陶。

已步入花甲之年的詹耀良永远忘不了父亲临终前的那一幕。20世纪80年代,生命垂危的父亲从积攒多年的财产中拿出一部分,捐给了台州中学,现在台州中学的实验楼就是靠这笔捐助建起来的。父母的举动总会在不经意中影响着下一代的价值观。目前,詹耀良在慈善方面的捐助累计达到995万元。至2003年,詹耀良捐献给台州各个学校建造教学楼和设立的各种奖学金已达550万元;2004年和2005年,他又向天台、玉环等地的学校捐资125万元;2004年,14号台风袭击台州后,他捐款20万元给临海和台州市人民政府,积极支持家乡的抗灾救灾;2004年,詹耀良捐助给台州市慈善总会110万元;2005年设立永久助学基金100万元。此外,詹耀良还率领浙江詹氏经济文化交流协会,积极地参加社会慈善事业。

慈善并非施舍

香港首富李嘉诚在接受某媒体专访时曾谈到,自己不喜欢被别人冠以慈善家的名号,他觉得自己是在做社会公益事业,而不是在扮演施舍的角色。詹耀良也有同感,“我不赞同直接把钱给有困难的人,一方面是不了解他人的背景,另一方面,如此受益面不广。我喜欢把捐助重点放在教育领域,这样对社会的影响更长远,毕竟,教育是千秋大计。”

“和在香港的浙江籍企业家前辈相比,我对家乡的这点付出不算什么,像邵逸夫、包玉刚等人,都为家乡,乃至中国作出了很大的贡献,他们更是浙江的骄傲!”谈到自己最欣赏的慈善企业家,詹耀良非常钦佩一位在香港做螃蟹生意的浙江上虞人,“他从20世纪80年代就一直卖螃蟹,辛辛苦苦攒了一辈子的钱,虽然算不上大富大贵,但他却毫不吝啬地拿出1000万元捐给浙江,这种人很了不起!”

一种天然的责任感,支撑着詹耀良将公益事业做了这么多年。“其实,把自己的事业做好,这就是最重大、最根本的责任。国家给予企业很大的发展空间,企业家的才能才会发挥出来,企业家的使命感、责任感才能体现出来;只有每个企业都做好了,社会才会繁荣,才会有慈善事业。”

(原载于《浙商》杂志2007年5月上)

陈百亨：我自己仅留利润的 1/10

王文正

年产值 3000 万元，员工 260 多人，无论在浙江省还是在慈溪市，嘉利实业有限公司都只能算是一个“小厂”。然而，这个“小厂”的负责人陈百亨，却是宁波市劳动模范、慈溪市人大代表、慈溪市行风评议员，20 多年前慈溪市慈善会的 5 位发起人之一，在慈溪乃至宁波企业界有着很高的威望。

“我是最轻松的企业家”

记者采访陈百亨整整一个上午，奇怪的是，他的电话和手机自始至终都没有响过一次。

“我每周真正用于公司事务上的时间只有两小时，至于吃喝玩乐应酬交际一概不会，估计是浙江省最轻松的企业家。”陈百亨得意地告诉记者。他说，除了每周周一的例会，他会现场听取公司高层干部的汇报和提出的问题并现场解决外，其他的时间，“一部分是和员工聊天，大部分是用到和公益事业有关的事情上去了。”

每周只有两小时用在公司事务上，这样的公司会搞得好？陈百亨似乎看出了记者的疑问，又对记者说：“你进我办公室时，看到有‘董事长办公室’的标志牌了吗？我在员工面前从来不把自己当董事长，任何员工只要想来找我，随时都可以，不允许有任何人阻拦。其实，我的事情都是我的员工给我做了，我对他们好，他们也对我好。”

陈百亨所言非虚。

每年春节过后，在民营经济发达的慈溪市，总会有许多民营企业因一些员工“换东家”而处于半开工甚至无法开工的状态。但对陈百亨来说，这些年来他

从来没有碰到过这种烦恼。今年正月初八，陈百亨还在三亚休假，就接到了公司管理人员打来的长途电话，报告说全部员工都已按时报到。

“你知道为什么吗？虽然我们公司 260 多名员工中，80%以上是外来务工人员，但每年春节，他们回家，无论是汽车、火车还是飞机，我都会给他们报销路费，放假期间工资照发，唯一的要求就是他们按时回来上班。员工都是聪明人，你说他们会不回来吗？”陈百亨开心地说，他所掌舵的“嘉利”，从来没有被员工炒过“鱿鱼”。

“企业利润，我与员工三七分成”

什么原因让员工对“嘉利”不离不弃？事实上，原因远不是陈百亨所说的那样简单。在“嘉利”公司今年 2 月份的职工工资表上，记者找到了更多答案。

“这只是 15 个工作日的工资，我还不算高的。”已在“嘉利”工作 5 年的江苏籍务工人员郑晓龙指着工资表上自己 2200 元的收入对记者说。在“嘉利”，一般工人每月都有 1500 元左右的收入，有一对来自四川的夫妻，两人月工资合起来更是达到了 9000 多元，夫妻俩现在已经准备在慈溪买房了。

工资拿得高，靠的并不是加班加点。相反，在“嘉利”加班是不受欢迎的。“每天 4 点半，我第一个下班离开公司。我不带头走，员工也不会走。”陈百亨告诉记者。他介绍说，在“嘉利”，所有员工都实行“双休日”制度，不准加班。秋冬每天工作时间为 7 个小时，有时甚至 6 个小时；夏季为 8 个小时，下午 3 点才开始上班。“嘉利”每天还有 40 分钟的“强制”休息时间，要求职工走出车间、办公室，去打球、健身。

“让员工得到充分休息，在 5 个工作日内集中精神，提高效率，把 6 天甚至 7 天的活干完。我自己也省下了两天的电费、水费、餐费等，自己也得到休息。员工高兴，我也乐意，何乐而不为？”陈百亨说。

工作时间安排得这般轻松，职工福利、收入却有着“一诺千金”的保障。近 7 年来，陈百亨承诺职工收入每年增长 10%，每年都兑现甚至超出。不仅如此，这些年来“嘉利”还一直坚持利润分配的“三七开”原则，即企业纯利润的七成用于员工收入和福利，三成归股东所有。

“比方说利润有 10 元钱，7 元用于员工工资和福利，剩下 3 元中，我的股份最大，能拿 2 元，我会在这 2 元中，再拿出 1 元用于社会公益事业，自己留 1 元。”靠着这样的投入，“嘉利”的员工福利待遇越来越让其他企业的职工羡慕：

不仅养老保险、医疗保险、工伤保险全部办理，去年陈百亨还为首批 31 名员工缴纳了住房公积金。“去年公积金的发放是有个条件的，即工龄超过 15 年、党团员、重要岗位干部、技术骨干这四个条件中的两项者，今年只要这 4 项条件满足其一就会有公积金，明年就会扩大到所有员工。”陈百亨说。

老板对员工用心，员工就和老板贴心。“永远不要算计工人，你在工人身上克扣的那点钱，绝抵不上工人积极性受挫而给你带来的损失。”今年 3 月初，在慈溪市的一次企业家会议上，应邀参加会议的陈百亨这样总结说。

“德善济世”

在陈百亨的办公室里，有一块匾、一幅字惹人注目。匾是慈溪市慈善会赠的，上书“德善济世”四个大字；字是一副对联：“心中为念农桑苦，耳里如闻冻饥声。”一匾一联，反映的是主人济世助人的朴素情怀。

“我相信做善事的人会有福。”陈百亨的语言朴素无华。

陈百亨的善事不仅做在企业内，还做到企业外。在记者采访过程中，陈百亨拿出一封信给记者看。信是温州医学院茶山校区一个叫林小燕的大一女学生写的。信中写的都是她在大学学习的见闻和感受，字里行间，流露出一股浓浓的“亲情”。原来，林小燕是他 4 年前领养的缙云“女儿”，父亲是农民，母亲和一个弟弟长期生病，三个孩子中，她是老大。尽管如此，她在中学里总是考全校第一名。中考时，她以优异的成绩考中全县重点中学却无钱读书。为了能够继续学业，她把自己的成绩“卖”给了一个家境富裕的孩子，自己去了一所离家 50 公里的偏僻学校读书。陈百亨通过工商部门得知这一情况后，立即“领养”了林小燕，与她结成助学对子。

说起这个“女儿”林小燕，陈百亨一脸的同情。“前年她还读高二，暑假时来看我，都是 17 岁的大姑娘了，连宾馆的门还不会开，肯德基也是平生第一次吃，那次来慈溪是她第一次出远门。家里实在太穷了！”陈百亨感叹道，“那次我又塞给小燕 3000 元，并向她承诺：只要考上大学，还会继续支持下去。我的妻子也买了一大袋的衣服送给她。”

林小燕果然没有辜负陈百亨的期望。去年以优异成绩考入温州医学院后，第一学期就拿了学校的一等奖学金。

林小燕只是陈百亨无数“儿女”中的一个。陈百亨的一个“儿子”林金益如今已在浙江工商大学读四年级。从林金益读初一开始，陈百亨就每年资助 1200 元

的学费,读大学那年一次性拿出 5000 元。现在,林金益在大学里勤工俭学,有时给他 2000 元钱会留下 1000 元,有时还把给他的钱退回,他说靠自己的努力能够渡过难关。

还有在武汉科技大学读书的小吴。两年前,这位来自崇寿的小姑娘因家里拿不出学费,差点与大学无缘,是陈百亨的 9000 元钱使小吴顺利到学校报到,改变了这个孩子一生的命运。

这些年来,陈百亨到底资助了多少孩子,连他自己都说不清楚了,资助金额已经达到近 20 万元,他还拿出 100 多万元在慈善总会设立冠名基金。

“我资助的这些孩子都很优秀,成绩在学校大多排在前列!”陈百亨常常为此感到自豪和欣慰。

(原载于《浙商》杂志 2007 年 6 月上)

方光明：做慈善不是向社会“交差”

潘欣怡

不久前，在海盐首届慈善大会上，2006 年度“浙江慈善奖”获得者海利集团董事长方光明在前年捐赠 60 万元助困金、55 万元助学金的基础上，再次留本冠名捐赠 1000 万元，用于海盐全县敬老爱老工程和中小学校的爱心午餐。海利集团的这一善举，刷新了海盐企业冠名捐助的最高纪录。

是什么让我有了善“念”

记者：企业的成长和壮大是做好慈善的基础。我们还是想先听听您是如何把这个企业做起来的？

方光明：1992 年以前，我在一个校办工厂担任副厂长，之后，我拿着自己几万元的积蓄，开办了一个毛绒玩具加工厂，经过十几年的发展，我的集团公司已从当初的毛绒玩具加工扩展到了化纤、电子、投资担保四个行业，其中在玩具加工出口领域，海利是国内老大，2007 年出口创汇突破 1.2 亿美金。如今，海利是海盐规模最大的企业，2007 年销售总额预计突破 18 亿元，利税突破 2.5 亿元。到 2011 年，我们会成为海盐县唯一一家超 50 亿元工业产值的企业。

记者：您涉足的行业比较多，可以称得上是一个“大杂烩”，一路风风雨雨地走来，给您的体会是什么？

方光明：我的感受还是非常深刻的。创业之初，在那个年代，我们几乎是在夹缝中发展起来的，在公司资金链环节、在客户沟通方面、在企业管理上，我们都遇到过障碍和困难，但是通过大家的齐心努力和多元化发展的相互弥补，我们一起走到了今天。涉足的行业多了，经验也就更丰富了；经历的事情多了，结交的朋友也就更广了。当我遇上一些贫困无助的人时，我的心被触动了，想要帮

助他们的念头就起来了。

记者：那么，从什么时候开始，您的这种“念头”化为了实际行动？能描述一下第一次做慈善时，您所目睹的场景吗？

方光明：2000年以前，“慈善”称为“捐款、扶贫”。1997年，由工商联组织和安排，我们在教育局的帮助下，与3位贫困家庭的小孩结成对子，这几个孩子大多长得乖巧，聪明伶俐，可是都成长于单亲家庭，或者父母为身体状况方面有缺陷的人士，几乎没有任何能力来提供学费让他们拿起课本。记得那年春节，我去他们家探望，有的一家三口住在一个不足10平方米的屋子里，有些甚至是搭起一个草棚为屋，除了一张破床和随地搭起的一个做饭的炉灶，几乎一无所有。“怎么会这么穷”，这些景象震撼着我。从那时起，我开始资助这些孩子每年的学费，如今，一些孩子已经踏入了大学的校门。

（采访期间，方光明递给记者一封被捐助的学生给他写来的感谢信。这个孩子现在已是浙江财经学院一年级的学生，他在信里，在字里行间表达着对“方叔叔”的感激之情，除了信中夹带着的成绩报告单，他还将自己参与的社会实践活动与“方叔叔”交流。诚然，在这些孩子的信中，方光明已经不仅仅是一位好叔叔，更是他们的“好爸爸”。）

记者：您觉得那些家庭的生活状况“怎么会这么穷”，那么，您是在一个怎样的家庭背景中长大的？

方光明：我的父亲是一位老师，虽然我也是在农村长大的，但从我有记忆开始，家里的条件也还不错。我的母亲是一个特别爱帮助贫苦人家的人，遇上吃不饱、穿不暖的穷人，她总会给他们点吃的和穿的。她很开心做这些事，加之她又是一个非常虔诚的佛教徒，所以我的母亲是一个很善良的人。因为我的父母这样身体力行地影响着我，我也一直引导我的小孩要懂得互助。我非常不欣赏现在的孩子中所提倡的“AA制”，在我看来，这样的做法，淡薄了人情味，因此，我教育我的孩子不要计较金钱。

记者：这样做，会不会让人感觉是在炫耀呢？

方光明：不会。我期望可以“普照”，所谓“普照”，也就是我希望把企业做大做强之后，有很多人可以与我一起分享。譬如前年，我给主要的员工都配置了一辆新车，这个举动在海盐的反响很大。一个人，活在这个世界上，不光是为了钱。钱固然能代表你的能力和成功，但是正如一个人的躯干，仅仅四肢发达是无用的，关键是能够综合性的发展。一个企业也如此，企业仅仅创造税收是不够的，还要学会承担起更多的社会责任。海利集团在海盐，不管是企业规模和知名度，

还是我个人的为人,都得到了较好的评价。

每年拿出利润的1%做慈善

记者:那么你做慈善,更多是从内心出发还是为了赢得别人的好评呢?

方光明:做慈善,我依靠的是企业,只有企业做好了才能做慈善、承担社会责任,我认为做好企业也是对社会的负责。我觉得不要在乎捐款的多少,要量力而行。心意才是最重要的。

记者:谈到“量”,您曾说过,慈善事业是要有连续性的,希望10年下来有一个可观的数字,您觉得数字能说明什么?做慈善是用数字来衡量的吗?

方光明:绝不是用量来衡量的。我认为,当企业发展良好,而且我能看到企业的未来也将会再上一个台阶时,就应该随着企业的发展,增加慈善方面的投入。按照我们企业规模的发展,2011年,“海利”要达到50亿元的销售额,如果慈善的支出只停留在三四十万,那是远远不够的,要增加、要跟进,不能只是象征性的“交差”。

记者:您刚才提到了企业家的社会责任感,从事慈善正是社会责任感的重要体现之一。您是否已经把慈善当作一份事业去做,您是如何定义慈善并规划慈善的未来的?

方光明:首先,还是量力而行,我会按照我的实际能力来做慈善,绝不是为了图名。海盐的千年古寺——天宁寺的大匾是我捐的,这一方面是受到母亲的影响,但我更觉得——“与人为善,知恩必报”是中国人的美德,不管是做企业还是做人,以这八个字为“金针”,是永远都不会吃亏的。很多人认为,我是海盐最大的老板,却没有架子,因为在我看来,企业能够做好,一方面体现的是我的能力,另一方面可能是运气好。商海之中,谁主沉浮,都是无法预料的。对于未来慈善方面的规划,我会每年从企业的利润中提出1%投入到慈善中去。

记者:作为一名企业家,您是如何兼顾好做慈善和做企业的?

方光明:我们有专门的人负责与慈善总会的衔接,具体的事务我并不参与。但每年我都会和慈善总会的会长一起去看望敬老院的孤寡老人,与他们一起共享年夜饭;与贫困大学生一起谈谈心,虽然占用的时间不多,但给我带来的体会却是很深的。如今,我主要针对四方面进行慈善捐助:对孤寡老人的扶持;成立“海利帮你圆大学梦”慈善助学金,每年捐助40位“低保”家庭的贫困学生的学习、生活费用;对优秀学生 and 优秀教师的奖励;对无法支付大病医疗人员的

救助。

记者:您不止一次地提到您的员工,您表示企业好了,也会让您的员工过得更好,那您是怎么做的,又是如何带领您的员工去做慈善的?

方光明:公司内部,我们建立了“1+1”的帮困基金,每年由我带头捐钱,员工自愿捐钱,放入我们企业专门设立的一个账户中。如果企业中有一个员工出了意外,急需钱,我们就会从中拿出一定的钱来作为补助,帮助职工把损失减到最小。对外,每年我们的员工都会自愿募集钱款交给红十字会或者慈善总会。这么多年,我最大的感悟就是,做善人、做好人,积点德,肯定会让你一辈子都感受到幸福、平安。

(原载于《浙商》杂志 2008 年 1 月上)

 浙商坐标书系
ZHESHANG ZUOBIAO SHUXI

财富背后

Caifu Beihou

浙江民营企业的特点可以用十个字概括：开拓、创新、坚韧、吃苦、灵活。

—— 国务院总理 温家宝

一部浙江改革开放的发展史，很大程度上是一部浙商敢为人先、勇立潮头的创业史。在浙商身上所体现的创业精神和商业智慧，集中反映了与时俱进的浙江精神，展示了浙江人的良好形象。

—— 国家副主席 习近平

浙江私营企业家乃中国之榜样。理解浙江的兴起，正是正确认识中国传奇的最佳之路。

—— 麻省理工学院斯隆管理学院终身教授 黄亚生

浙江是一个具有炽热企业家精神的地方，浙江非常有利于发挥华人的才能，浙商完全可以媲美海外成功的华商。

—— 著名经济学家 吴敬琏

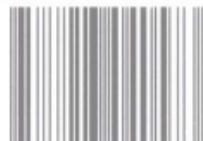
浙江的商人，感觉他们就像水一样，泼到哪个地方都能够渗透下去，力量非常大。

—— 海尔集团董事局主席 张瑞敏

我情愿这样看：“浙商”不只是一个群体，各省的企业家和商人都有可能具备浙商的特质，所以无所谓区分地域。“浙商”应该是一种精神，“艰苦创业、争取成功”的精神。

—— 网易创始人 丁磊

ISBN 978-7-213-04057-3



9 787213 040573 >

定价：28.00元